

Wilca Tech

**Desafío 10 Startups Globales Fundadas por
Mujeres de Atacama**



*Programa Financiado con los
Fondos de Innovación para la Competitividad del
Gobierno Regional de Atacama*



Contenido

1. Resumen Ejecutivo	3
2. Estado del Arte y línea base de la iniciativa	7
3. Introducción	9
4. Fundamento / Justificación de la Iniciativa	10
5. Objetivos de la Iniciativa	11
6. Actividades a Ejecutar	12
7. Impacto del Proyecto	14
8. Resultados Esperados	15
9. Indicadores	19
10. Desarrollo de Actividades Planificadas y Cumplimiento de Hitos	28
10.1. Reuniones Programáticas y de coordinación	28
10.2. Difusión	31
10.3. Promoción de cultura de emprendimiento e innovación	36
10.4. Convocatoria online para Startups	42
10.5. Postulación y selección de las Startups	42
10.6. Aceleración de empresas mujeres líderes Startups Wilca Tech	45
10.7. Promoción para la creación de una red de mentoras con identidad regional	56
10.8. Internacionalización de las Startups	61
10.9. Actividad de Cierre	68
11. Resultados de Indicadores propuestos	69

1. Resumen Ejecutivo

El programa Wilca Tech incorporó en su ejecución una serie de fases destinadas a desarrollar cada una de las actividades que componen el programa, las cuales se exponen a continuación a modo de resumen ejecutivo:

Fase 1 Difusión:

Las difusiones en los dos primeros meses de ejecución del proyecto tuvieron como objetivo promocionar y difundir el programa **WILCA TECH: DESAFÍO 10 STARTUPS GLOBALES** y su proceso de promoción y formación de la cultura Startups a las mujeres de la región de Atacama. Ésta, tuvo cobertura regional considerando las principales provincias de la región, logrando llegar a todas aquellas mujeres que tienen en mente el desarrollo de Startups dinámicos y que no han encontrado las oportunidades para llevarlos a cabo, concretando así el impacto deseado en la economía local, nacional o internacional. Esta actividad tuvo una convocatoria de 502 mujeres distribuidas entre los 16 encuentros y 4 seminarios, dictados en las provincias de Copiapó, Chañaral, Caldera y Vallenar.

Fase 2 Formación de cultura de emprendimiento e innovación:

Esta fase de formación se llevó a cabo a través de la realización de encuentros que consideraban dinámicas como seminarios, talleres, entre otras en las cuales se realizó la transferencia de conocimientos que se concretaron con el apoyo de los especialistas pertenecientes a la Incubadora de Negocios Chrysalis de la PUCV.

La metodología utilizada en los seminarios y encuentros está basada en el aprender haciendo, transfiriendo los conocimientos de una manera práctica, eficaz y en sintonía con el nivel de preparación técnica de las emprendedoras, donde se les dio énfasis en la utilización de herramientas tecnológicas a través de modelos de transferencias de aprendizaje constructivistas.

Para el desarrollo de este programa se desarrolló encuentros de Emprendimiento, Innovación y tecnología, en un periodo de cuatro meses en lo que se logró llegar a un total de más de 500 participantes a nivel regional a través de la metodología de la convocatoria abierta, es decir pudieron participar todas aquellas emprendedoras atacameñas interesadas en liderar las primeras Startup.

Además, se incorporó una plataforma Web “Moodle” donde se facilitó material audiovisual y escrito referente a las temáticas de los encuentros realizados, con el objetivo de satisfacer la necesidad de aprendizaje por parte de aquellas emprendedoras que no puedan asistir de forma presencial a los encuentros.

El objetivo de la realización de estos encuentros es crear cultura de emprendimiento e innovación en el ecosistema femenino emprendedor de la región de Atacama, entregando conocimientos, herramientas, metodologías que lo permitan, además de fomentar la generación de Startup dinámicos con gran impacto.

Fase 3 Proceso de selección:

A través de un llamado público y masivo mediante nuestros canales formales, ingresan las Startups al proceso de postulación completando un formulario en línea de la plataforma Fundacity. En ella, las postulantes presentaron su propuesta de negocio. Se logró obtener 35 propuestas innovadoras que cumplieran con los criterios de selección, los cuales fueron:

Criterios	Descripción	Ponderación
Nivel Innovador y propuesta de valor	Referente a la creación de un producto o servicio nuevo y novedoso, o a la modificación de uno existente que sea valorado y apreciado por los potenciales clientes	25%
Escalabilidad de la idea de negocio (Potencial de Mercado)	Referente al potencial aumento dinámico de ingresos futuros	30%
Equipo de emprendedoras	Referente a la idoneidad del equipo emprendedor para la ejecución del proyecto. Además se considerará beneficios la generación de redes de contacto y comercialización previas.	35%
Disponibilidad de Tiempo	Referente a la disposición de tiempo de los emprendedoras a dedicar los recursos necesarios para desarrollar el proyecto	10%

Etapa de Proceso de Selección



Se reciben 35 propuestas que son evaluadas por los ejecutivos de Chrysalis, quienes, utilizando los criterios y ponderaciones presentados en el cuadro anterior, se toma la decisión de preseleccionar a 21 de las propuestas para la etapa de Pitch Day, evento en el cual participó un jurado externo en conjunto con un miembro del equipo Chrysalis.

En esta etapa se seleccionaron las 12 emprendedoras con mejores propuestas de negocios dinámicos, las cuales son:

Startups Seleccionadas		
N°	Emprendedora	Startups
1	Verónica Jeria	Geo Adventures
2	Carolina Silva	La Betty
3	Cecilia Sánchez	Inlektus
4	Daniela Vergara	Recybatt
5	Marcela Paillama	Mimu
6	Marcela Gonzales	Crianzapp
7	Claudia Tapia	Nuna Tech
8	Claudia Paéz	Pescado Capital
9	Francisca Simonet	Foccus
10	Britanny Paredes	Amimone
11	Clara Ossandon	Sol Limón
12	Javiera Tirado	Mechanical Protection

Fase 3 Aceleración:

El Programa de Aceleración tiene por objeto estimular y apurar el proceso de validación de las ideas de negocios. Las fundadoras y sus equipos de trabajos son entrenadas principalmente en la metodología Running Lean para la validación de Startups donde se les entregó conocimientos claves sobre emprendimiento e innovación, además de cómo diseñar y validar un modelo de negocio. El programa fue impartido por el staff de Chrysalis, la incubadora de negocios de la PUCV, quienes avanzan en el diseño de la etapa de búsqueda y validación del modelo de negocio de cada propuesta.

Se desarrollan módulos que comprenden sesiones teóricas y prácticas, además de mentorías personalizadas y presentaciones del avance semanal, donde se entrena a los emprendedores en:

1. Introducción al emprendimiento
2. Modelado de Negocios
3. Mercado y Competencia
4. Habilidades de un Emprendedor
5. Desarrollo de Clientes
6. Marketing Tradicional y Digital – Marketing Guerrilla
7. Formulación de Proyectos
8. Creación de Empresas
9. Finanzas Para Emprendedores
10. Internalización de Startups
11. Levantamiento de Capital
12. Lean Pitch

El programa de aceleración persigue la validación de las hipótesis más riesgosas del modelo de negocios, un plan de ejecución para los primeros meses y la conformación de un sólido equipo emprendedor.

Con el programa de aceleración del Wilca Tech, se concretó la formación de una Red de Mentorías de la región de Atacama. Una mentora es una persona que por su trayectoria personal y empresarial ha adquirido experiencia y formación en alguna materia en especial.

También es alguien que reúne una serie de competencias como habilidades de comunicación, empatía, liderazgo, capacidad de análisis y organización.

Las mentoras, brindaron grandes oportunidades a las emprendedoras, ya sea con el conocimiento que ellas poseen debido a su vasta experiencia en los diversos ámbitos productivos que representan, junto con brindarles acceso a través de las redes de apoyo que ellas poseen, las cuales facilitan el contacto con el medio.

Otro de los factores claves en el proceso de aceleración, fue la participación de los alumnos de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama, los cuales formaron grupos de trabajo con cada una de las emprendedoras, ayudándoles en el área comercial, el cual es fundamental para la validación del proyecto y el área más vulnerable de cada equipo de trabajo.

En esta última etapa se realiza una Gira por Santiago y Valparaíso reconociendo el ecosistema de emprendimientos e innovación a nivel nacional, con las seleccionadas, en donde participaron de una serie de actividades destinadas a fortalecer sus conocimientos respecto al emprendimiento e innovación, junto con una serie de mentorías personalizadas para cada una de las Startup y un recorrido por algunos cowork más representativos para las startups.

Cabe mencionar que, en el transcurso de la fase de aceleración, 2 de las 12 emprendedoras debido a factores personales que le impedían seguir con sus proyectos, no continúan, ellas son: Javiera Tirado de Mechanical Protection y Clara Ossandón de Sol Limón, quienes se mostraron muy agradecidas con los conocimientos entregados en el programa. Desde aquí en adelante se continúa el trabajo con 10 Startup.

Fase 4 Internacionalización:

Chrysalis, la Incubadora de Negocios de la PUCV, dentro de su oferta de valor hacia las emprendedoras, busca alternativas que fomenten internacionalizar el mercado de las Startups.

Es por ello, que, mediante un arduo trabajo de extensión, se logró establecer diversos acuerdos de cooperación con incubadoras, entidades de inversión, centros de investigación, entre otros, para brindar un apoyo más completo a las emprendedoras, con el fin de impactar positivamente en el desarrollo de sus proyectos.

Los acuerdos establecidos permitieron expandir el horizonte de las emprendedoras, aprendiendo las formas de posicionarse no solo a nivel regional, sino que, a nivel nacional, e inclusive permitiendo el desarrollo internacional, puesto que existen varios acuerdos cooperativos con entidades extranjeras.

Demo Day, en esta fase, las emprendedoras tuvieron que prepararse para la última etapa que selecciona a un grupo de solo 5 Startups, instancia en la cual las 10 emprendedoras expusieron los avances alcanzados al largo de este periodo de tiempo, donde aplicaron todos los conocimientos de los talleres en sus ideas de negocios, logrando mejoras sustanciales de sus propuestas y validando su modelo de negocio.

En esta actividad, las 10 emprendedoras expusieron los avances alcanzados a la fecha de la presentación al jurado como al público presente, el cual tuvo la difícil tarea de seleccionar las mejores 5 propuestas que realizan el viaje internacional hacia Buenos Aires, Argentina. Las calificaciones fueron aplicadas en tiempo real, por lo que en la misma instancia se dio a conocer a las 5 startups seleccionadas y con mayor grado de avance del programa Wilca Tech, las cuales fueron:

- Geo Adventures, Liderado por la emprendedora Verónica Jeria.
- La Betty, Liderado por la emprendedora Carolina Silva.
- Mimu, Liderado por la emprendedora Marcela Paillama

- Inlektus, Liderado por la emprendedora Cecilia Sánchez
- Pescado Capital, Liderado por la emprendedora Claudia Páez

La Gira Internacional fue una experiencia única para las emprendedoras, la cual les permitió ver el ecosistema emprendedor en otro contexto, y tuvieron la ocasión de compartir y comparar los conocimientos que obtuvieron en el programa con los que se realizan en el extranjero, y quedaron sumamente conformes con el nivel de conocimientos, asistencia, y soporte que se les entregó.

Esta Fase les permitió la creación de redes de contactos y desarrollo de alianzas estratégicas para lograr la internacionalización futura de sus emprendimientos, y potenciar habilidades que permitan globalizar sus negocios. Además de adquirir experiencias de desarrollo, enriqueciéndolas como líderes emprendedoras, participando de actividades de promoción en conjunto con emprendimientos nacionales y latinoamericanos liderados por mujeres. Teniendo como consecuencia el empoderamiento empresarial de la mujer, generando estímulos para la exportación y crecimiento de sus empresas.

2. Estado del Arte y línea base de la iniciativa

El año pasado Chile retrocedió del lugar 46 al 87 en el índice de igualdad de género que elabora el Foro Económico Mundial. Si bien la participación laboral femenina se acerca al 50%, esta cifra se concentra en la población de mayores recursos, y no ha traído aparejada una redistribución de las responsabilidades domésticas y familiares, por lo que la carga global de trabajo de las mujeres sigue siendo superior a la de los hombres.

Los salarios de las mujeres son menores en promedio a los que reciben los hombres por el mismo tipo de trabajo. En la política la situación no es mejor: hay menos mujeres en cargos de poder en el gobierno y en cargos de representación popular. En las elecciones municipales de 2012 se presentaron menos candidatas que en los comicios de 2008 y el promedio de parlamentarias llega al 13%, contra el 21% de los Congresos de América Latina.

Esta realidad impone la necesidad de una Nueva Agenda de Género basada en los derechos, igualdad y autonomía de las mujeres, impulsada por una institucionalidad renovada y de mayor rango.

La incubadora de Negocios Chrysalis de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, llega a Copiapó el año 2012, instalando una sede en la Región de Atacama en la que ha dispuesto de atención permanente promoviendo la identificación de género, atendiendo a emprendedoras de Atacama con profesionales de alto nivel, ejecutando y coordinando actividades en la región. Entre éstas se destacan la ejecución del Programa PAE ATACAM, Mujer de Atacama (13PAE-18979) desarrollado en las localidades de Copiapó, Caldera, Chañaral y Vallenar logrando plena satisfacción de CORFO, SERNAM, SERCOTEC y GORE por la ejecución efectiva de éste programa. Se contabilizó el beneficio directo a 400 mujeres micro-emprendedoras de Atacama, por otro lado, se benefició indirectamente alrededor de un millar más.

El objetivo de este programa fue desarrollar todo el potencial emprendedor de las participantes, resaltando el concepto de mujer de manera integral y promoviendo la incorporación de nuevas oportunidades de negocios a sus perspectivas de vida. Por otro lado, se potenciaron los imaginarios femeninos, autoestima y empoderamiento que les permitió

concretar sus propios sueños, transformándolos en visiones poderosas de futuro que las movilice hacia la independencia económica y emocional. Posterior a lo anterior, se consideró la necesidad de transferencia de conocimientos y herramientas técnicas y comerciales, para capacitar a las mujeres emprendedoras de Atacama, con el objetivo de que éstas concretasen y dieran solidez a sus ideas de negocios. Dicho objetivo se desarrolló con la ejecución del Programa Incubadora de Negocios para la mujer Emprendedora de la Región de Atacama, Incuba Mujer Atacama (cód. FIC 14-60), realizado través de un Ciclo de Talleres de emprendimiento y gestión comercial y la creación de 19 empresas lideradas por mujeres, en donde se beneficiaron un total de 100 mujeres emprendedoras, logrando entregar a su idea de negocios o emprendimiento una propuesta de valor importante para el crecimiento económico de la región.

Por otro lado, con motivo de la apertura del Programa Nacional de los Centros de Desarrollo de Negocios, administrados por SERCOTEC, se declaró que los estímulos y aportes de gobierno para fomentar negocios debieran ser inclusivos y accesibles para la mujer con igualdad de oportunidades que los hombres y que para ello se deben aplicar metodologías de intervención con perspectiva de género para asegurar la viabilidad de los negocios que emprendan las mujeres.

Hoy en día el desarrollo de Startups ha irrumpido de manera dinámica en las economías locales, y la promoción de éstos corre por cuenta de las instituciones de fomento del emprendimiento y la innovación. La pontificia Universidad Católica de Valparaíso, a través de Chrysalis, promueve y fomenta la creación de Startups dinámicos de alto potencial, con el objetivo de incorporar la cultura de emprendimiento e innovación en las localidades donde ésta ejecuta proyectos. Siguiendo con la línea de valoración e inclusión del género femenino en el desarrollo de emprendimientos, se crea el programa **“WILCA, Desafío 10 Startups fundadas por mujeres de Atacama”**, con el objetivo de fomentar y promover la cultura de Startups, y lograr la creación de las 10 primeras Startups lideradas por mujeres de la región de Atacama. De esta manera se logrará incorporar a la mujer de Atacama en la creación de emprendimientos dinámicos de alto potencial de crecimiento, e integrarla a la generación de innovación y valor a través del apoyo integral de profesionales idóneos para la transformación de su idea innovadora en una Startups.

3. Introducción

WILCA: DESAFIO 10 STARTUPS GLOBALES es un programa enfocado en un proceso de aceleración de negocios que facilitará las creaciones de 10 Startups, innovadoras, dinámicas y de alto impacto, fundadas por mujeres de la región de Atacama. Wilca significa poderosa en Aymara, la incorporación en el nombre hace referencia al empoderamiento de la mujer de atacama en la arista innovadora de la región, de manera de incorporarse plenamente en el desarrollo de emprendimientos de alto potencial.

Estas Startups se caracterizarán por su impacto comercial, por sus perspectivas de crecimiento dinámico, porque incorporarán tecnología de punta y porque se proyectarán a los mercados de exportación más allá de las fronteras regionales. Los Startups fueron seleccionados después de una masiva intervención de actividades de fomento y difusión que tuvieron por objeto generar y potenciar una cultura en favor del ***“Emprendimiento e Innovación con enfoque de género”***, a las que fueron convocadas más de 500 mujeres de la Región Atacama.

Las beneficiarias adquirieron los conocimientos y herramientas necesarias para captar las oportunidades que brinda el mercado y, así, poder generar Startups que integren y apliquen nuevas tecnologías que permitan concretar innovaciones en productos, servicios y/o procesos.

El propósito de este informe es exponer tanto procesos como resultados que vivieron las emprendedoras de la Región de Atacama que participaron en el programa Wilca Tech, donde más de 500 beneficiarias obtuvieron conocimientos y herramientas útiles para sus proyectos, ya sea en fase de idea como proyectos ejecutados.

Este programa está enfocado en rescatar las mejores 10 propuestas de negocios y transformarlas en Startups que utilicen las nuevas tecnologías para dinamizar sus procesos productivos, logrando de este modo, diversificar la matriz productiva de la región de Atacama.

4. Fundamento / Justificación de la Iniciativa

Chrysalis desde hace cuatro años se encuentra impulsando el emprendimiento femenino en la región de Atacama, abordando en una primera instancia el segmento de mujeres vulnerables y posteriormente aquellas mujeres con emprendimientos de mayor tamaño. Apoyándose en la experiencia recogida a través de la ejecución de los programas ATACAM Mujer de Atacama e Incubadora de Negocios para la mujer emprendedora de la región de Atacama, Incuba Mujer y con el ánimo de ampliar y profundizar la misión de extensión de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, hoy Chrysalis está transfiriendo a la Región de Atacama las metodologías de incubación y de aceleración de negocios dinámicos y de impacto que viene desarrollando con éxito en la Región de Valparaíso. Estas metodologías se pusieron a disposición de las mujeres líderes que participaron de este proyecto y de profesionales de la Región de modo de dar sustentabilidad y proyección a este Programa de Incubación.

Por otro lado, con motivo de la apertura del Programa Nacional de los Centros de Desarrollo de Negocios, gestionados por SERCOTEC, se declaró que los estímulos y aportes de gobierno para fomentar negocios debieran ser inclusivos y accesibles para la mujer con igualdad de oportunidades que los hombres y que para ello se deben aplicar metodologías de intervención con perspectiva de género para asegurar la viabilidad de los negocios que emprendan las mujeres.

En la oportunidad se manifestó que el diagnóstico de la situación actual indica que la actividad empresarial en Chile es liderada en su gran mayoría por hombres. Sólo un 33,9% son propiedad de mujeres y éstas básicamente son más pequeñas y enfocadas en el mercado local.

El diseño de la presente propuesta toma en especial consideración las dificultades a las que se enfrenta la mujer emprendedora cuando estas empresas son lideradas por ellas. Estas brechas de género dicen relación, principalmente: al acceso a la información, acceso a la capacitación, al capital de trabajo y/o financiamiento, asociatividad e inserción a los mercados, lo cual incide directamente en productos de poco valor agregado, con menor rentabilidad y volúmenes de venta y con un bajo crecimiento.

5. Objetivos de la Iniciativa

Objetivos Generales

- Crear las primeras 10 Startups lideradas por mujeres de la región de Atacama
- Desarrollar un proceso de aceleración de Startups dinámicos o tecnológicos de alto impacto gestionados por mujeres emprendedoras de la Región de Atacama.

Objetivos Específicos

- Transferir conocimientos referentes a la creación, gestación y formulación de Startups a mujeres de la Región de Atacama
- Promover la creación de una red de mentoras que incorpore a empresarias exitosas de la región de Atacama, con el objetivo de prestar mentorías de apoyo y acompañamiento tecnológico, de coaching empresarial con enfoque de género, entre otras actividades.
- Acelerar el proceso de maduración y expansión de negocios con potencial exportador fuera de la Región hacia otras zonas del país o al extranjero.
- Programar una gira de transferencia tecnológica y comercial fuera de las fronteras de la Región para desarrollar capacidad exportadora
- Aplicar un Programa de Género acorde a las políticas que impulsan Organismos e Instituciones de Gobierno.

Objetivos Estratégicos

- Potenciar el desarrollo económico de la región
- Mejorar y generar redes de contacto para propiciar un mejor intercambio de conocimiento y así fortalecer la competitividad de los emprendimientos liderados por mujeres en la región de atacama
- Dar visibilidad a iniciativas Regionales lideradas por mujeres que aporten y den solución a problemáticas contingentes de la Región de Atacama
- Incorporar a la mujer perteneciente a empresas regionales en la generación de innovación en los sistemas productivos, informáticos, administrativos, entre otros, que vayan en directo aporte a su empresa mandante.

6. Actividades a Ejecutar

Nombre de la Actividad	Descripción de la Actividad	Indicador de resultado
Reuniones Programáticas y de Coordinación	Esta actividad busca concentrar a todos actores que participarán en las actividades planificadas. Se realizará tan pronto se apruebe el proyecto y con esto se dará inicio a su ejecución.	Reuniones de planificación realizadas.
Difusión	Desplegar en la Región actividades de difusión del Programa, (SERNAM, asociaciones gremiales empresariales y profesionales, sedes universitarias y de centros de formación técnico-profesional, incorporación de la academia, entre otros) elaborar directorios y registros de potenciales beneficiarias, cursar invitaciones. Esta actividad consta de dos etapas: Difusión Fase 2 y Fase 3.	Folletos, cartas, publicaciones en medios de difusión regional, prensa escrita y radial. Además de la convocatoria directa que se realizará a las distintas entidades participantes de la región, según la fase correspondiente.
Promoción de Cultura de Emprendimiento e Innovación	Este proceso de transferencia tecnológica a las mujeres emprendedoras considera la aplicación de una metodología práctica, eficaz y en sintonía con el nivel de preparación técnica de las receptoras. Desarrollando Encuentros masivos desarrollados a través de dinámicas como charlas, talleres, seminarios, entre otros. Tiene una duración de 4 meses.	Listados de Asistencia de 500 mujeres de la Región de Atacama
Convocatoria on-line para las Startups	A través de un llamado público y masivo mediante nuestros canales formales se realizará la convocatoria para la aceleración de las Startups lideradas por mujeres de Atacama.	Registro de la Convocatoria y medios de verificación.
Postulación y Selección de las Startups	Se llevará a cabo mediante un formulario en línea utilizando una plataforma (Fundacity). En ella, las postulantes deben presentar algunos antecedentes relevantes	Registro de Postulantes y Seleccionadas

	que serán considerados para hacer el respectivo filtro. Posteriormente el comité evaluador de Chrysalis realizará la selección de las mejores 10 iniciativas	
Aceleración de Empresas Mujeres Líderes	Se realizará el proceso de aceleración en colaboración con la red de Mentores y Mentoras Chrysalis que brindan un apoyo integral y constante a los emprendimientos liderados por mujeres de la Región de Atacama	Creación de las primeras 10 Startups de la Región de Atacama lideradas por mujeres.
Promoción para la creación de una Red de Mentoras con Identidad Regional	Desarrollar instancias para la búsqueda y creación de mentoras pertenecientes a Atacama.	Actas de reunión.
Internacionalización de las Startups	Esta actividad les permitirá adquirir experiencias de desarrollo enriquecedoras como líderes emprendedoras, participando de actividades de promoción en conjunto con emprendimientos nacionales y latinoamericanos liderados por mujeres	Creación de redes de contacto con empresarias líderes latinoamericanas.
Actividad de Cierre	En esta actividad se realizará la exposición de las 10 Startups creadas en este programa a través de la metodología de Elevator Pitch.	Presentación y difusión de las 10 Startups.
Informe Final	Resumen de actividades realizadas durante el programa, además de dar a conocer los resultados obtenidos durante el programa.	Informe Final en digital y físico

7. Impacto del Proyecto

En la realización del programa Wilca Tech, se lograron una serie de hitos importantes que brindaron un impacto positivo en las mujeres de la región:

- Se benefició a 502 mujeres de la Región de Atacama, a través de la Fase 2 Encuentros y Seminarios que se realizaron, donde a través de la plataforma Moodle, las participantes pudieron adquirir conocimientos, herramientas y técnicas que se transmitieron en los talleres, para aplicarlos en sus propuestas innovadoras con enfoque global.
- En la fase de postulación, se recibieron 35 propuestas de ideas de negocios dinámicos, a lo menos el 70 % de las propuestas que se recibieron se inclinaban por componer una base tecnológica y otros utilizaban la tecnología como motor fundamental para el desarrollo de su idea, este hito demuestra que todos los conocimientos entregados previamente ayudaron a empoderar a las participantes para que se atrevieran a trabajar con las nuevas tecnologías, siendo este punto un indicador bajo a nivel nacional, demostrando de este modo que si se educa y empodera a las mujeres, ellas son capaces de desarrollar emprendimientos dinámicos escalables tanto a nivel nacional como internacional.
- 12 de las ideas innovadoras pasaron por el proceso de aceleración, en donde se les brindó todas las competencias relacionadas con negocios, entre ellos, como validar técnica y comercialmente su producto, como mejorar su modelo de negocio, las técnicas de marketing, construcción de equipos, levantamiento de capital, internacionalización de Startup, etc. Estos conocimientos sumados al equipo de trabajo que se les asignó, que contaba de un ejecutivo de proyecto de Chrysalis, un pasante de ingeniería comercial de la Universidad de Atacama y una mentora ligada a la industria de la Startup, permitieron potenciar aún más propuesta, a través de las redes de contacto que las mentoras activaron sumado a todos sus conocimientos profesionales.
- Uno de los hitos relevantes logrados con este programa es la creación de la **Primera Red de Mentoras** de la Región de Atacama, el cual estaba compuesto por destacadas mujeres líderes que sobresalen en sus labores profesionales, entre ellas; académicas de la Universidad de Atacama, destacadas empresarias y representantes de instituciones públicas y privadas. Las cuales continúan perteneciendo a esta red y vinculándose con nuevas ideas y con el Club de Mentores de mentores de la PUCV.
- Generación de una primera cartera de proyectos liderados por mujeres profesionales de Atacama con alto potencial de crecimiento e innovación, con proyección nacional e internacional.

- Visibilización y empoderamiento del emprendimiento dinámico liderados por mujeres en el contexto regional. Aporte cualitativo, sustancial, de orden cultural al valor de la mujer como fuente de creatividad y visión de negocios de alto impacto.
- Instauración de una comunidad de emprendedoras que impulsa la conversación y el debate en torno a acciones que puedan favorecer un proceso cultural que aplique como eje transversal en la generación de oportunidades para las mujeres emprendedoras, desde el ámbito de acción ciudadana, público o privada.
- Creciente y significativo aporte al número de postulaciones de startups lideradas por mujeres hacia fondos públicos con foco en el desarrollo de emprendimientos dinámicos. Impactando en el crecimiento y desarrollo de un ecosistema de emprendimiento e innovación regional. Afectando la distribución a futuro, de recursos desde el nivel central para estas líneas de financiamiento público de alcance regional.
- Diversificación e impacto de iniciativas con impacto social, económico y cultural.
- Generación de una red de contactos nacional e internacional que permitió la apertura de nuevos canales de comercialización y difusión de las Startup Wilca Tech. Posibilitando el encuentro entre emprendedoras, generando experiencia y nuevas competencias que en el mediano plazo disminuye el riesgo de los emprendimientos dinámicos.
- Creación, instauración y proyección de una red de mentoras única en la zona norte del país que favorece y apoya la apertura de nuevas redes de contacto, comercialización, difusión y encuentro para emprendimientos liderados por mujeres.
- Visita y ejecución de instancias de apoyo de redes de inversionistas internacionales con foco en emprendimientos dinámicos liderados por mujeres (Red We Angels).

8. Resultados Esperados

Generar cultura que busca gestar y desarrollar Startups dinámicos liderados por mujeres de Atacama, además de crear las primeras Startups con alto potencial de crecimiento y expansión local e internacional, liderados por las mujeres de Atacama.

- Este resultado se ha cumplido con satisfacción, considerando que a lo largo del programa se impulsó la creación y el desarrollo de emprendimientos dinámicos liderados por mujeres de Atacama. Esto se logra desarrollar a través de la Fase 2 donde se potencio la cultura emprendedora integrando conceptos de innovación, emprendimientos con enfoque global, captación de oportunidades del entorno, metodología de Elevator Pitch, escalabilidad y modelo de negocio. Todas logran satisfactoriamente manejar estos conceptos e incorporarlos a su idea de negocio.

Transferir conocimientos de innovación a las beneficiarias para el desarrollo de emprendimientos dinámicos	Motivar a las beneficiarias a incorporar innovación para el desarrollo de emprendimientos	Conceptos primarios para la innovación
Entregar herramientas y metodologías que permitan captar oportunidades de negocios que se asocian a la detección de un problema	Las beneficiarias deberán captar oportunidades de negocios como resultado de la dinámica presentada	Primer paso para la generación de emprendimientos dinámicos
Desarrollar la creatividad a través de la metodología del Design Thinking	Despertar la creatividad de las beneficiarias, como resultado de las actividades realizadas	De la oportunidad o problema detectado, a una idea para darle solución
Entregar herramientas y metodologías necesarias para desarrollar una startup	Lograr desarrollar un modelo de negocios base y conceptualizar e interiorizar a las beneficiarias conceptos de startup y su desarrollo	De la idea, a prospectar la creación de startup y su modelo de negocios

- Se logran establecer una comunidad de emprendedoras con más de 500 mujeres a nivel regional, logrando alcanzar uno de los hitos más complejos dentro de la propuesta.
- En relación a la difusión y proyección del programa, este logra alcanzar cobertura nacional, en donde concretamos apariciones, publicaciones y reconocimientos por el trabajo realizado con emprendimientos femenino de alto potencial y nivel.
<https://www.df.cl/noticias/empresas/innovacion-y-emprendimiento/convocatorias/wilca-tech-busca-mujeres-innovadoras-en-la-region-de-atacama/2016-08-30/121334.html>
- Se realiza una Gira Nacional por la ciudad de Santiago y el puerto de Valparaíso, participando de Seminarios, Mentorías y Potenciación de Redes, visitas a coworking y Hub Global de la PUCV, donde se da la oportunidad de conocer y establecer redes de colaboración con empresas nacionales innovadoras, creando una cultura de emprendedoras dinámicas y con redes a nivel Nacional.
- Se realiza una Gira Internacional con el objetivo de generar alianzas de colaboración y gestiones de comercialización, donde las emprendedoras presentan a inversionistas sus productos y servicios, visualizando la posibilidad de venta, contribuyendo a diversificación económica de la región, posicionando productos y servicios innovadores diseñados por mujeres de la región de Atacama

Financiamiento o capital Levantado

Inlektus

Capital Levantado: \$20.000.000

Fondo: Programa Regional Apoyo al Emprendimiento (PRAE) de CORFO.

- **Geo Adventures**

Capital Levantado: \$3.500.000

Fondo: Capital Abeja de Sercotec.

- **La Betty**

Capital Levantado: 3.500.000

Fondo: Capital Abeja de Sercotec.

- **Recybatt,**

Capital Levantado: 7.000.0000

Fondo: Innovación Social, 1era versión de Inventa Comunidad Minera Candelaria

Capital Total Levantado: \$34.000.000

Durante el proceso de aceleración de las Startups seleccionadas, una de las herramientas que se les entregó fue la capacitación, apoyo y seguimiento en la formulación de proyectos para levantar capital y así desarrollar validación técnica y comercial. De las 10 Startups que se aceleraron, 4 de ellas lograron levantar un capital significativo para desarrollar sus proyectos, el monto total asociado a ellas asciende a 34 millones de pesos, logrando así resultados concretos para desarrollo técnico y prospección comercial.

Plan de Difusión: (Identificación de Hitos de Difusión)

Con el fin de dar a conocer y posicionar el programa WILCA: DESAFIO 10 STARTUPS GLOBALES, se desarrollará un plan que se dividirá en 2 etapas, las que se identifican a continuación:

Difusión Fase de promoción y formación cultura Startup:

Etapas 1

- Hito 1: diseño de logo, pendones, afiches, trípticos. (Véase en Anexos 1.2)
- Hito 2: diseño y creación de video promocional del programa WILCA:

DESAFIO 10 STARTUPS GLOBALES, donde se explicarán claramente sus etapas.

<https://www.youtube.com/watch?v=lp772qyvcjA>

- Hito 3: Difusión en medios de comunicación radial, prensa escrita, publrreportajes entrevistas radiales, reportajes en revistas de tecnológicas y medios relacionados. (Véase en Anexos 1.2)

Etapas 2

- Hito 4: Creación de video promocional de la fase de aceleración del programa: WILCA TECH DESAFIO 10 STARTUPS GLOBALES

<https://www.youtube.com/watch?v=E3A0yC1Z1w4>

- Hito 5: Creación de afiche referente a la convocatoria del proceso de aceleración



- Hito 6: Generación de trípticos promocionales del proceso de aceleración
(Véase en Anexos Página 94 a 99)
- Hito 7: Entrevistas radiales donde se promocionará el proceso de aceleración
(Véase en Información Complementaria página 29)



Ilustración N°19: Entrevista Claudia Zuleta en Radio Madero,



23 de junio Chilean Wey. Ilustraciones Medios de Comunicación Radial Caldera

- Ilustración N°18: Invitación a Radio Amanecer de Caldera, 12 de Julio. Claudia Zuleta y Sebastián Arriagada.

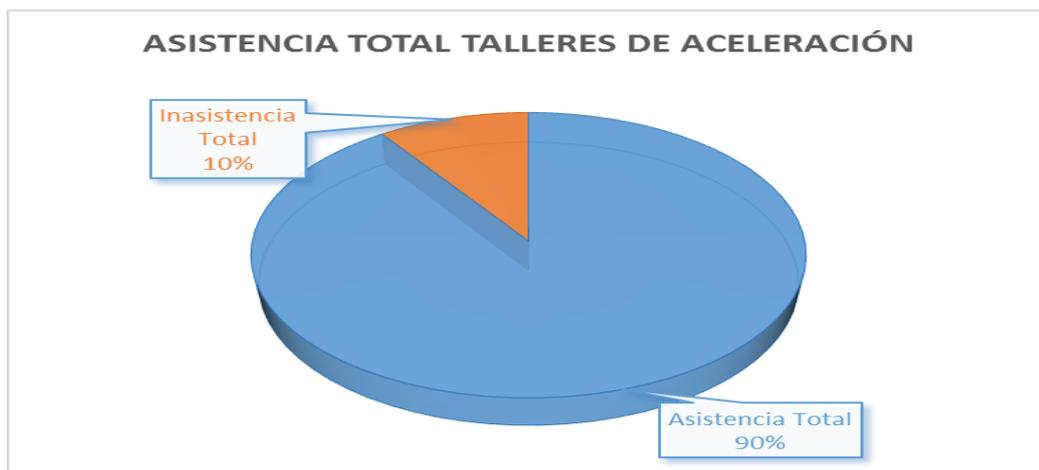
9. Indicadores

A continuación, se presentan los indicadores comprometidos en la formulación de este programa, los cuales se dividen en 4 categorías claves, todos ellos completamente alineados con el impacto esperado para este programa.

1.- Indicadores de cumplimiento

- La asistencia en la etapa de aceleración de un 75% Startups lideradas por mujeres de la región de Atacama.

(Véase en Anexo Listado de Asistencia de Talleres de Aceleración)



- Realización del programa respaldado con la emisión de material audiovisual (fotografías, videos) con cobertura regional

(Véase en Actividades Programadas 9.2 página 33)

Pescado Capital

<https://www.youtube.com/watch?v=fC6cwm3ifTw>

Geo Adventures

<https://www.youtube.com/watch?v=vTeT0YSGAns>

Inlektus

<https://www.youtube.com/watch?v=isFxCTemL9Q>

Mimu

<https://www.youtube.com/watch?v=K7iZdjPdBLE>

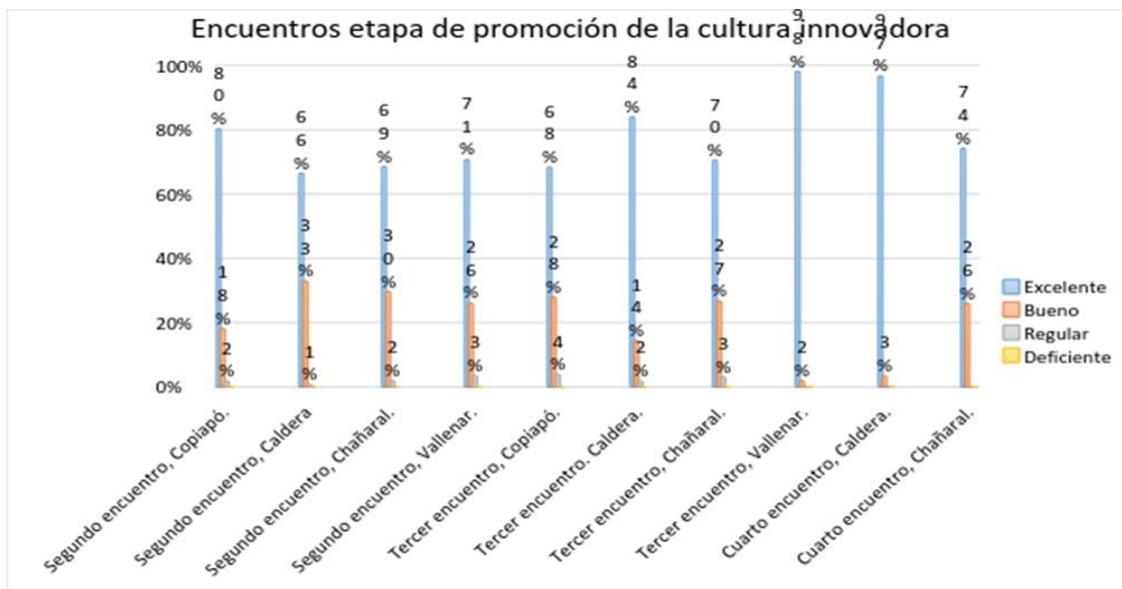
La Betty

https://www.youtube.com/watch?v=T71ns_JJx_I

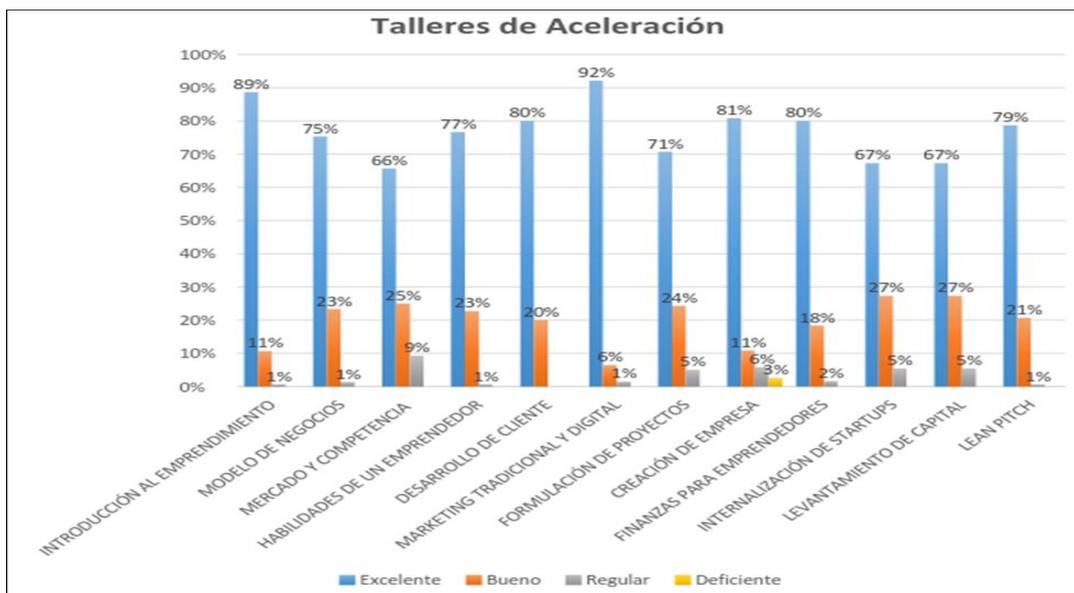
2.- Indicadores de Evaluación

- Realizar encuestas de satisfacción (telefónicas, escritas y on-line), logrando a lo menos el 75% de satisfacción de los participantes al programa.

(Véase información complementaria en la página 76)



En el gráfico anterior, se aprecia el cuadro resumen de las calificaciones de todos los encuentros realizados, donde la ponderación de satisfacción promedio supero en todos los escenarios el 90% de aprobación (excelente y bueno), lo que se traduce en que los conocimientos entregados por los expositores fueron captados por las comunidades, las cuales se ven sumamente beneficiadas con este tipo de actividades.



3.- Indicadores de Eficiencia

- Al menos 16 talleres en la etapa de promoción y formación de la cultura Startups

N°	Actividad	Ciudad	Fecha
1	Primer Seminario: Mujer y tecnología	Copiapó	12/5/2016
2	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Copiapó	17/5/2016
3	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Caldera	18/5/2016
4	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Chañaral	19/5/2016
5	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Vallenar	20/5/2016
6	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Copiapó	31/5/2016
7	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Caldera	1/6/2016
8	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Chañaral	2/6/2016
9	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Vallenar	3/6/2016
10	Segundo Seminario: Potenciar el turismo, el desafío en la región de Atacama	Caldera	4/6/2016
11	Tercer Seminario: Mujer y tecnología	Chañaral	9/6/2016
12	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Copiapó	21/6/2016
13	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Caldera	22/6/2016
14	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Chañaral	23/6/2016
15	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Vallenar	24/6/2016

16	Cuarto Seminario: "Startups Chile"	Copiapó	5/7/2016
17	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Copiapó	12/7/2016
18	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Caldera	13/7/2016
19	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Chañaral	14/7/2016
20	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Vallenar	15/7/2016

Otro de los indicadores comprometidos es realizar al menos 16 talleres en la etapa de promoción y formación de la cultura Startup, con el fin de incentivar el emprendimiento femenino en la Región de Atacama, el cual en términos estadísticos es la Región de Chile que menos emprendimientos dinámicos genera, en especial emprendimientos con base tecnológica liderados por mujeres. Es por esto que los talleres realizados tenían el enfoque de dar a conocer las oportunidades de emprender que se encuentran en el ambiente y como utilizar las tecnologías presentes para hacer un Startup escalable tanto a nivel nacional como internacional.

(Véase información complementaria 3.1 página 87)

- Promover la creación de al menos 30 Startups liderados por mujeres de Atacama, que permitan la formalización de las 10 Startups finales.

N°	Nombre de Proyecto
1	Centro Empresarial Atacama E.I.R.L
2	Recybatt
3	Manada
4	InLektus, Lengua de Señas para Todos
5	Healthy Snacks Sol Limón
6	Amimone
7	Optimiza y controla el tiempo
8	Pescado Capital
9	Máquinas dispensadoras de toallas higiénicas
10	FotoTour
11	Productos de belleza en base a algas marinas
12	CrianzApp
13	Realidad Virtual: Herramienta estratégica en la prevención del Bullying.
14	Awkantun Juguetes
15	Centro de Salud y Bienestar Mikao Usui

16	Mechanical Protection
17	Almuerzo Saludables
18	Sistema de control de neumáticos
19	Mejora Canales de Comunicación
20	Maitri Nido Colecho, Compartamos el Lecho
21	Eco Chapas Cali
22	eco atacama recicla
23	Mi Primer Abogado
24	Geo Adventures Tours
25	Dymargi Confecciones
26	El Dulce Origen Licau
27	Alimenta tus sentidos (Feed your senses)
28	Océano Aventura
29	Bi-Lockers
30	Confecciones manchain
31	LA BETTY
32	Mis pastelitos Danny
33	CHADAQU
34	KUSI
35	Deli Panqueques

4. Indicadores de Eficacia

4.1 Participantes de la fase de promoción y formación: 500 mujeres de la región de Atacama.

Respecto a los indicadores de eficiencia, el primer indicador comprometido en esta categoría es: fase de promoción y formación: 500 mujeres de la región de Atacama.

Este indicador se ve reflejado en la totalidad de asistencias en los talleres y seminarios que se realizaron en la fase de promoción, la cual se aprecia en el cuadro siguiente, la sumatoria de todas las asistencias nos brindan un universo de 502 mujeres beneficiadas con los conocimientos entregados en dichas actividades, todas las emprendedoras que fueron parte de la Fase 2 del programa, son parte de este indicador que además fueron parte del aula virtual MOODLE, donde el objetivo principal es revisar y considerar el contenido de cada encuentro y/o seminario.

Creemos que la gran participación de las mujeres del programa Wilca Tech en Copiapó se debe al interés por comenzar a explorar emprendimientos tecnológicos o de base tecnológica y se debe que en la capital regional existe mayor número de establecimientos educacionales de

educación superior, siendo este un factor fundamental a la hora de emprender en una Startups.

Participantes Fase de Promoción y Formación	
Copiapó	381
Caldera	48
Chañaral	50
Vallenar	23
Total	502

4.2 Promoción de Startups lideradas por Mujeres de Atacama: 20 Startups.

N°	Nombre de Proyecto	Nombre de Emprendedora	Apellido	Correo Electrónico
1	Sistema de Control de Neumáticos	Marcela Verónica	Godoy Pasten	Veronica1973@hotmail.com
2	CrianzaApp	Marcela Paz	González Contreras	marcelagonzalez@vitalaboro.cl
3	InLektus, Lengua de Señas para Todas	Cecilia Victoria	Sánchez Valenzuela	cevictoria@gmail.com
4	Recybatt	Daniela Francisca	Vergara Feliú	recilatacama@gmail.com
6	Realidad Virtual: Herramienta estratégica en la prevención del Bullying.	Claudia Isabel	Tapia Núñez	aramilla_3@hotmail.com
7	Healthy Snacks Sol Limón	Clara Eliana	Ossandon Ramírez	clara.ossandon@sol-limon.cl
8	Mechanical Protection	Javiera Ignacia	Tirado Rojas	javieratirado27@gmail.com
10	Optimiza y Controla el Tiempo	Eliana Patricia	Flores Rojas	yanifloresrojas@gmail.com
11	Máquinas dispensadoras de toallas higiénicas	Macarena José	Cuadra Castillo	makacuadra@gmail.com
12	Alimenta tus sentidos (Feed your senses) - experiencias en terreno para personas ciegas y sordas	Stefanie	Hägele	steff@ivechile.com
13	Amimone	Brittany francesca	paredes Ocaranza	britaanyee@hotmail.com
14	Mi Primer Abogado	Francisca Javiera	Simonet Llanos	francisca.simonet@gmail.com
15	La Betty	Carolina Andrea	Silva Fadic	kritosf@gmail.com

16	Chadaqu: Creación, producción y venta de bolsos y accesorios de material reciclado	Alejandra Mabel	Daneri Quezada	alejandradaneri@gmail.com
18	Geo Adventures Tours	Verónica	Jeria Barraza	verojeria@gmail.com
19	Awkantun Juguetes	Marcela Soledad	Paillama Álvarez	Marchelis19@hotmail.com
20	Pescado Capital	Claudia Natalia	Páez Soto	ingaloo@gmail.com
21	Maitri Nido Colecho, Compartamos el Lecho	Mariana Edith	Labbe Ramírez	maitri.colecho@gmail.com

Este indicador se ve completamente cumplido, ya que se ve reflejado en la cantidad de postulaciones que se realizaron, las cuales eran proyectos innovadores, la mayoría con una base tecnológica o que utilizaban la tecnología como una herramienta potente en el desarrollo de su proyecto.

Del universo de las postulaciones, se escogieron las mejores 21 propuestas, las cuales pasaron a la instancia de Pitch Day, donde a través de la metodología Elevator Pitch se prepararon a las emprendedoras y a sus equipos de trabajo para que se vincularan con conceptos tales como: escalabilidad, internacionalización, oportunidades, economía global, innovación, tecnología y experiencias de mujeres que lograron ser exitosas en el desarrollo de sus emprendimientos dinámicos.

4.3 Startups participantes de la etapa de aceleración: 10 Startups.

Otro de los indicadores comprometidos son las 10 Startup seleccionadas para pasar a la etapa de aceleración, de las cuales se escogieron 12, considerando su compromiso durante la Fase 1 presentando condiciones de ser ideas susceptibles de un proceso de aceleración para crecer en mercados internacionales.

Resumen de proyectos Wilca Tech		
Emprendedora	Startup	Resumen del Proyecto
Carolina Sánchez	InLektus, Lengua de señas para todos	El proyecto consiste en la creación de un producto didáctico bilingüe que permita a oyentes y sordos aprender el lenguaje de señas.
Carolina Silva	La Betty	El proyecto consiste en la creación de una plataforma virtual, para la venta de delantales y ropa de trabajo personalizados.
Francisca Simonet	Mi primer Abogado	El proyecto consiste en un servicio de asesoría jurídica orientado hacia la pequeña y mediana empresa.
Clara Ossandón	Healthy Snack Sol Limón	El proyecto consiste en crear un producto alimenticio en formato Snack saludable y gourmet.
Marcela Paillama	Juguetes Caracola	El proyecto consiste en la creación de un MarketPlace para la venta de juguetes artesanales fabricados con productos biodegradables.
Claudia Tapia	Realidad Virtual: Herramienta estratégica en la prevención del Bullying.	El proyecto consiste en brindar un servicio de asesorías para la prevención del Bullying, utilizando la realidad virtual como herramienta principal.
Brittany Paredes	Amimone	El proyecto consiste en utilizar algas del litoral de Atacama (Ulva Lactuca), para desarrollar productos alimenticios gourmet.
Daniela Vergara	Recybatt	El proyecto consiste en recuperar metales pesados de baterías desechadas, a través de una planta de reciclaje (biolixiviación)
Marcela González	CrianzaApp	El proyecto consiste en la creación de una aplicación orientada a brindar información a las madres, sobre los hitos evolutivos desde el embarazo a los tres años.
Verónica Jeria	Geo Adventures	El proyecto consiste en un servicio turístico, enfocado en brindar conocimientos geológicos a sus clientes.
Javiera Tirado	Mecánica Protection	El proyecto consiste en crear un sensor automotriz que prevenga el sobrecalentamiento del motor, impidiendo el paso del combustible.
Claudia Páez	Pescado Capital	El proyecto consiste en la venta de alimentos marinos, a través del uso de la técnica al vacío.

Los criterios de selección de cada Startups, son considerados criterios de startups incubadas, se forma un grupo con variables condiciones en su etapa de crecimiento, Recybath e Inlektus comienzan nuestro proceso con un financiamiento público con Startups Chile y CORFO respectivamente, La Betty y Geo Adventures operan con ventas, Pescado Capital, Mimu, Crianzaap, Amimone, Mechanical Protection, Sol Limón, Nuna Tech y Focus son ideas innovadoras que tienen todas las características de una startups global si se trabaja de manera comprometida con la idea y se obtiene o levanta capital público o privado.

Es preciso señalar que las iniciativas que llegan a través de la postulación y por lo tanto que son seleccionadas no son ideas tecnológicas como esperamos recibir. Sin embargo, hay propuestas que se abren camino a otras industrias, como: la realidad virtual, el diseño y el turismo.

Para esto se desarrolla un diagnóstico, instrumento clave que sirve como guía al ejecutivo que recibe a la emprendedora y que desde ese momento guía sus pasos.

(Véase en página 92)

4.4 Startups participantes del Proceso de Aceleración de Chrysalis: 10 Startups.

Finalmente, el último indicador comprometido en esta categoría es tener 10 Startup aceleradas completamente, la cual se cumplió a cabalidad, y se demuestra en el siguiente cuadro, en donde se presenta la asistencia personal de cada emprendedora a los talleres en la fase de aceleración, en donde el promedio de asistencia alcanzó el 90%.

N°	Emprendedora	Startup	Total Asistencia (%)
1	Daniela Vergara	Recybatt	92
2	Verónica Jéria	Geo Adventures	100
3	Marcela González	Crianzapp	92
4	Clara Ossandón	Sol Limón	92
5	Claudia Páez	Pescado Capital	92
6	Cecilia Sánchez	Inlektus	100
7	Francisca Simonet	Foccus	100
8	Marcela Paillama	Mimu	92
9	Brittany Paredes	Amimone	100
10	Claudia Tapia	Nuna Tech	92
11	Carolina Silva	La Betty	92
		Asistencia Promedio	95

10.Desarrollo de Actividades Planificadas y Cumplimiento de Hitos

En el marco del desarrollo de este proyecto, se presentan a continuación las 9 actividades que supuso el completo desarrollo del programa Wilca Tech, en donde se especifica la descripción de las actividades, las conclusiones respectivas y las posibles observaciones que se presentaron en cada evento.

Las 9 actividades están expuestas en 9 cuadros distribuidos cronológicamente, cada uno representando las siguientes actividades:

1. Reuniones programáticas y de coordinación
2. Difusión
3. Promoción de cultura de emprendimiento e innovación
4. Convocatoria online para Startup
5. Postulación y selección de las Startup
6. Aceleración de empresas mujeres líderes
7. Promoción para la creación de una red de mentoras con identidad regional
8. Internacionalización de las Startup
9. Actividad de Cierre

10.1. Reuniones Programáticas y de coordinación	
Descripción	<p><u>Tramitación de Boleta de Garantía y Apertura de Cuenta Corriente.</u></p> <p>Con el fin de generar confiabilidad y cumplir con los requisitos del GORE, se efectúa la gestión de boleta de garantía que permita respaldar el sólido cumplimiento de las responsabilidades pecuniarias de Chrysalis, así también, para tener un respaldo de depósito se trabaja en la apertura de una cuenta corriente para el almacenamiento de los dineros adjudicados en el Programa Wilca Tech.</p> <p><u>Reunión de Coordinación con SERNAM</u></p> <p>Se realiza reunión informativa con Romina López, ejecutiva de SERNAM, donde se desarrollan los siguientes temas y propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detalle del programa Wilca Tech, donde se le explica el objetivo y sus diferentes fases. ▪ Se le facilita el brochure informativo para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se hace referencia al trabajo colaborativo para la convocatoria y difusión del programa, además de la intermediación para generar contactos con las empresas que mantiene convenio. ▪ Se ejecuta reunión informativa con María Francisca Arriagada, ejecutiva de SERNAM, a cargo del trabajo con empresas colaboradoras. Donde se desarrollaron los siguientes temas y propuestas: ▪ Detalle del programa Wilca Tech, donde se le explica el objetivo y sus diferentes fases ▪ Realiza la Solicitud del Brochure en formato digital ▪ Nos solicita la creación de un correo donde se explique la función que cumplirán las empresas en el desarrollo del programa, los objetivos que esperamos con la innovación abierta y como favorece esto a las empresas y a su vez a las Startups.

	<p>Reunión con equipo de comunicaciones Valparaíso en donde se les solicita y reporta lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación de slogan Wilca Tech, referente al empoderamiento femenino en la innovación y creación de emprendimientos con alto potencial de crecimiento. ▪ Se hace envío de logotipo Wilca Tech para comenzar los primeros bocetos de Landing page y video promocional. ▪ Slogan: WILCA TECH, Mujeres líderes en innovación y tecnología <p><u>Reunión de Coordinación con SERNAM Chañaral</u></p> <p>Se realiza reunión informativa con Jaime Páez Cortés, coordinador programa Mujer Asociatividad y Emprendimiento SERNAM I. Municipalidad de Chañaral, donde se desarrollan los siguientes temas y propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detalle del programa Wilca Tech, donde se le explica el objetivo y sus diferentes fases. ▪ Se le facilita el brochure informativo para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se hace referencia al trabajo colaborativo para la convocatoria y difusión del programa. <p><u>Reunión de Coordinación con SERNAM Copiapó</u></p> <p>Se realiza reunión informativa con Lorna Bown y Silvana Quijada, coordinadora del programa SERNAM, donde se desarrollan los siguientes temas y propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detalle del programa Wilca Tech, donde se le explica el objetivo y sus diferentes fases. ▪ Se le facilita el brochure informativo para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se hace referencia al trabajo colaborativo para la convocatoria y difusión del programa. ▪ Se entregan fichas de inscripción para que puedan participar del programa las beneficiarias de sus programas. <p><u>Reunión de Coordinación Centro de Desarrollo de Negocio</u></p> <p>Se ejecuta reunión informativa con Georgette Godoy, encargada de Capacitación del CDN y Johan Cortes, Ejecutivo Senior del CDN, donde se tratan los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detalle del programa Wilca Tech, donde se le explica el objetivo y sus diferentes fases ▪ Se le facilita el brochure informativo para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se da a conocer la oferta de beneficios que tiene Centro de Desarrollo de Negocios para las emprendedoras que participan del programa. ▪ Se planifican Actividades de difusión, con el objetivo de dar a conocer el programa a diversos grupos de mujeres de la Región de Atacama, estas actividades se desarrollaron en conjunto a instituciones de fomento al emprendimiento y al desarrollo de la mujer: Actividad de difusión en la sede de Chrysalis Atacama, actividad de difusión en Chañaral, actividad de difusión Centro de Desarrollo de Negocio Vallenar. <p><u>Reunión de Coordinación Chrysalis Valparaíso – Atacama.</u></p> <p>Se realiza reunión de coordinación para realizar ajustes en el Calendario planificado, esto en consecuencia de las fechas propuestas se cruzan con otras actividades, se propone recalendarizar y se avalúan el kit de trabajo de las mujeres líderes que serán parte de la Red de Mentorías, además de las que participarán de los Seminarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recalendarización y Descripción de Encuentros de Emprendimientos, Innovación y Tecnología y Seminarios. Se adjunta Listado de Asistencia, Descripción de Encuentros y Seminarios. ▪ Se trabaja en el kit de Mentoría para el Programa Wilca Tech.
--	---

	<p><u>Reunión de Coordinación Chrysalis Valparaíso – Atacama.</u></p> <p>Se realiza reunión de coordinación con el Área de Formación y el Área de comunicaciones en el marco del Programa Wilca Tech:</p> <p>En comunicaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se hace referencia en relación a la creación del video promocional, que será exhibido en canales de televisión regionales. ▪ Se hace referencia al trabajo colaborativo para la convocatoria y difusión del programa y la gestión de medios regionales para la promoción del programa. ▪ Se establecen fechas de trabajo vía on-line en el marco del programa. <p><u>Reunión de Coordinación y Trabajo colaborativo ProChile:</u></p> <p>Se ejecuta reunión informativa y de trabajo colaborativo con la ejecutiva Claudia Pradenas en las oficinas de Chrysalis Atacama, donde se tratan los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se presenta lineamientos del programa Wilca Tech. ▪ Se le facilita el brochure informativo y material de difusión para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se presenta Programa Mujer Exporta; dando a conocer lineamientos y compartiendo base de datos de mujeres participantes y la propuesta de realizar un convenio de trabajo entre Prochile y su Programa Mujer Exporta y el Programa Wilca Tech. ▪ Se da a conocer la oferta de beneficios que tiene Pro Chile, en los cuáles se destacan los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financiamiento de hasta el 65% del total, para proyectos relacionados con la alimentación agrícola o silvo agropecuaria a nivel nacional. (Empresas que tengan un grado de avance mayor, empresas en proceso de consolidación) ▪ PYME Exporta, enfocado en empresas de menor tamaño con oferta exportable, referente a Industria, servicios y productos del mar. <p><u>Reunión de Coordinación y Trabajo colaborativo Fomento de Productivo de la I. Municipalidad de Caldera:</u></p> <p>Se realiza Actividad de difusión con el objetivo de dar a conocer el programa, entregar con detalle las actividades que lo componen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se realiza entrega de material de difusión para compartirlo entre sus usuarias y depts. De la Municipalidad. ▪ Se le facilita el brochure informativo y material de difusión para que disponga de él cuando sea pertinente. ▪ Se registran y reservan dependencias del Centro Cultural La estación para la realización del Seminario y los Encuentros de Emprendimiento, Innovación y Tecnología que se realizarán en la comuna de Caldera. ▪ Se realizan gestiones para el correcto funcionamiento de las actividades en el marco del Programa Wilca Tech.
Conclusiones	<p>Como todo programa o actividad, se requiere una serie de reuniones para poder coordinar las gestiones, y para el programa Wilca Tech no fue la excepción, en primera instancia se desarrollaron reuniones de coordinación con el equipo interno de Chrysalis, con el fin de coordinar el plan de trabajo, asignar áreas específicas de trabajo, designar responsables y todas las actividades que conlleva la ejecución del programa.</p> <p>La siguiente etapa fueron las reuniones con agentes claves del ecosistema, entre los cuales se encuentran representantes de SERNAM, Centro de Desarrollo de Negocio, ProChile, Ilustre Municipalidad de Caldera, Universidad de Atacama, entre otros. Todas estas reuniones tenían por objeto obtener aliados estratégicos que fueran de apoyo tanto para las emprendedoras como con el programa Wilca Tech.</p>

Anexo	Anexo 1
Observaciones	N/A

10.2. Difusión	
Descripción	<p><u>Canales de Difusión y Contenido a Utilizar</u></p> <p>Para lograr una efectiva difusión del programa Wilca Tech se planifica utilizar los siguientes medios de difusión:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Red Atacama TVN (Video promocional) ▪ Radios regionales (creación de una capsula radial) ▪ Redes Sociales Facebook y Twitter ▪ Publicación en Diario Chañarillo (Nota explicativa y promocional) ▪ Publicación en Diario Atacama (Nota explicativa y promocional) ▪ Publicación en Revistas de Innovación (Principalmente como hito de reportaje) ▪ Visitas presenciales a los lugares de intervención ▪ Marketing off line (Afiches y trípticos) <p>Con respecto a los contenidos, para cada medio se utilizará un contenido específico que queda definido de la siguiente manera:</p> <p>Red Atacama, Video promocional (Fecha de lanzamiento 2 de marzo): Se creará un video promocional para realizar marketing teaser, es decir marketing de intriga. El objetivo de este video es generar expectativas y posicionar la marca WILCA TECH, para que posterior a esto las personas que se sientan interesadas ingresen a la página web destinada a entregar mayor información y contenidos atinentes al desarrollo del programa. Este video debe contener como mínimo lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Logotipo programa Wilca Tech. ▪ Diseño llamativo y de expectativa, diseños de tecnología e imágenes en movimiento de mujeres emprendiendo. ▪ Duración máxima de 40 segundos. ▪ Indicar la dirección de Landing page. ▪ Indicar comunas de intervención. <p>Radios Regionales, Cápsula Radial: Se gestionará la difusión de una cápsula radial promocional del programa Wilca en radios insignes de cada comuna, previa distinción de la audiencia objetivo, es decir, determinar cuáles son las radios más escuchadas en cada localidad a intervenir. Esta cápsula debe tener una duración máxima de 40 segundos, y se estipula como sigue:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ “Programa Wilca Tech, busca proyectar la creación de 10 startup lideradas por mujeres atacameñas, emprendimientos innovadores con componentes tecnológicos de alto potencial de crecimiento, impacto económico regional, nacional y con proyecciones a mercados internacionales. El equipo de Chrysalis Atacama recorrerá las comunas de Copiapó, Caldera, Chañaral, Tierra Amarilla, Vallenar y Huasco en búsqueda de emprendedoras que quieran participar de encuentros de emprendimiento e innovación. Mantente informada de la revolución Wilca Tech, pronto visitarán tu comuna. Para mayor información contáctate al número 52-2338006 o al correo atacama@chrysalis.cl” <p>Redes Sociales, Contenido gráfico, audiovisual y notas informativas: Se utilizarán las redes sociales institucionales para difundir Wilca a aquellas emprendedoras o emprendedores que no forman parte de la audiencia permanente a nivel televisivo y radial. El mayor</p>

número de personas que tienen afinidad con el desarrollo tecnológico y con la generación de ideas innovadoras y disruptivas, utilizan las redes sociales como principal canal informativo y de comunicación. Es por esto que se destinarán como canales de difusión redes sociales como Facebook Institucional y Twitter principalmente. La dinámica de operación se estructura de la siguiente manera:

- Publicación de material gráfico de difusión adecuado para redes sociales
- Publicación de video promocional, viralizar en redes sociales
- Publicación de material atingente al desarrollo de Wilca
- Interacción directa con beneficiarias interesadas en participar
- Publicación de información relacionada a la ejecución del programa Wilca.

Diarios Regionales, **Notas informativas y promocionales:** Se utilizará este canal de difusión con el objetivo de masificar el conocimiento de Wilca Tech a la población lectora de la región. Se generarán notas informativas para dar a conocer el programa Wilca, sus objetivos, las comunas a intervenir, encuentros a ejecutar, entre otros. Además, se publicarán notas promocionales para la convocatoria a participar de los encuentros de emprendimiento, innovación y tecnología. Para este efecto se considerarán los diarios regionales de mayor cantidad de adherentes, en una primera instancia Diario Regionales.

Revistas de innovación, **Reportajes de Startup:** Se gestionará la publicación de reportajes en medios de comunicación con una línea editorial enfocada a la promoción de la innovación, de manera tal de dar a conocer a las Startup que se gestaron en el programa Wilca Tech. Esta dinámica de difusión se realizará principalmente como hito comunicacional para el desarrollo de Wilca Tech.

Este trabajo fue ejecutado por el equipo comunicacional de Chrysalis, quienes fueron los encargados de gestionar y direccionar el contenido de los reportajes a realizar, con colaboración de Atacama Chrysalis.

Actividad de difusión Copiapó: Oficinas de Chrysalis

Se realiza la primera actividad de difusión con el objetivo de dar a conocer el programa, sus fases, entregar con detalle las actividades que lo componen Considerando la base de datos de las emprendedoras con perfil de Wilca Tech que pertenezca los diferentes programas que ejecuta Chrysalis Atacama. Se considera, además, la invitación a la Asociación de Mujeres Líderes de Copiapó, con la intención de generar alianzas con grupos de mujeres interesadas en potenciar el desarrollo económico de la región.

Actividad de difusión Chañaral: Sernameg

- Se realiza Actividad de difusión con el objetivo de dar a conocer el programa, entregar con detalle las actividades que lo componen.
- Se realiza entrega de material de difusión flyer a las asistentes a la actividad.
- Se realiza difusión por medio de papelería (Afiches) en lugares estratégicos de Chañaral.
- Se entregan fichas de inscripción para que puedan ser parte de la Base de Datos del programa.

Actividad de difusión Centro Desarrollo de Negocios Vallenar

- Se realiza Actividad de difusión en el Centro de Desarrollo de Negocio con el objetivo de dar a conocer el programa, entregar con detalle las actividades que lo componen, esta actividad se realiza en conjunto Pro Chile.
- Se realiza entrega de material de difusión flyer a las asistentes a la actividad.
- Se realiza difusión por medio de papelería (Afiches) en lugares estratégicos de Vallenar.
- Se entrega fichas de inscripción para que puedan ser parte de la Base de Datos

del Programa.

Actividad de lanzamiento y difusión del Programa Wilca Tech: Cowork Atacama

- Se realiza primer workshop en el marco del programa Wilca Tech desafío 10 Startups globales lideradas por Mujeres de Atacama
- Se presentan los objetivos del programa, cobertura y contenido de los encuentros y Seminarios
- Se recopila Información de las asistentes para la creación de una base de datos importante la cual comenzará a dar vida a la red de mentoras y la visualización de la industria en la cual se desempeñan los emprendimientos relacionados a mujeres
- Se cuenta con la presencia de mujeres emprendedoras, empresariales, líderes, destacadas en el ámbito público y privado, donde se genera un espacio de reflexión de las problemáticas que enfrentamos como región.

Visita a radio Amanecer, Bahía, y Tamarugal de la comuna de Caldera.

En la comuna de Caldera con el relator del Cuarto Encuentro: Sebastián Arriagada con el objetivo de difundir el programa Wilca Tech e Invitar a la Comunidad Femenina Emprendedora a ser parte de esta iniciativa, se visitaron las Radios: Radio Comunitaria Amanecer; Radio Bahía y Radio Tamarugal, esta actividad se desarrolla en conjunto con la Unidad de Fomento Productivo de la I. Municipalidad de Caldera.

Visita a Radio Madero Copiapó:

Se realiza entrevista con Directora de Startups Chile, Rocío Fonseca con el objetivo de dar a conocer la experiencia vivida al exponer en el Cuarto Seminario ante emprendedoras regionales y a difundir e invitar al Programa Wilca Tech.

Creación y entrega de cápsula radial: Difusión para la postulación.

Esta actividad se realizó el día 02 de septiembre, durante la tarde en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, donde se desarrolló un texto con una duración de 45 segundos para ser difundido en dos radios locales. El texto es una invitación a participar del lanzamiento de la etapa de postulación al proceso de aceleración y fue desarrollada por el equipo Chrysalis. El texto fue gestionado por el periodista Christian Palma para ser difundido en las radios locales.

Dicho texto menciona lo siguiente:

- *“Mujer emprendedora de Atacama: si tienes una idea de negocio innovadora o ya cuentas con tu empresa formalizada y quieres innovar o agregar tecnología a sus procesos, postula hoy a la etapa de aceleración de Negocios del programa Wilca Tech y obtén herramientas para internacionalizar tu oferta. Postula en www.chrysalis.cl, haz click en WILCA TECH y sigue los pasos que ahí se mencionan. Wilca Tech es un programa financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad del Gobierno Regional de Atacama. Contáctate con nosotros al 52 2 338006 o envíanos un correo a atacama@chrysalis.cl. Creemos en ti. Incubadora de Negocios Chrysalis, de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.”*

Se realizan actividades de gestión en relación al Plan de Medios de Comunicación, con respecto a la convocatoria de postulación para el Proceso de Aceleración:

Entrevista en Radio Madero del lanzamiento de la etapa de postulación al proceso de aceleración del Programa Wilca Tech.

Esta actividad se realizó el día 01 de septiembre, desde las 11:50 a las 12:30 hrs. en las dependencias de la Radio Madero, en la ciudad de Copiapó, donde los ejecutivos de proyecto y atención a emprendedores Álvaro Paredes y Maximiliano Espinoza participaron de una conversación difundida en vivo con el fin de compartir a la comunidad local el

objetivo del programa Wilca Tech, la invitación general al lanzamiento de la etapa de aceleración y el compartir cual es la metodología de Chrysalis para el desarrollo de negocios.

Entrevista en Radio Cobremar del lanzamiento de la etapa de postulación al proceso de aceleración del Programa Wilca Tech

Esta actividad se realizó el día 02 de septiembre, desde las 11:50 a las 12:15 hrs. en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, se realizó una entrevista telefónica con la Radio Cobremar de la ciudad de Chañaral donde el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza participó de una conversación difundida en vivo con el fin de compartir a la comunidad local el objetivo del programa Wilca Tech, la invitación general al lanzamiento de la etapa de aceleración y el compartir cuál es la metodología de Chrysalis para el desarrollo de negocios, además de la información de contacto.

Entrevista en Radio Kanal 96 del lanzamiento de la etapa de postulación al proceso de aceleración del Programa Wilca Tech

Esta actividad se realizó el día 02 de septiembre, desde las 12:20 a las 12:45 hrs. en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, se realizó una entrevista telefónica con la Radio Kanal 96 de la ciudad de Diego de Almagro donde el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza participó de una conversación difundida en vivo con el fin de compartir a la comunidad local el objetivo del programa Wilca Tech, la invitación general al lanzamiento de la etapa de aceleración y el compartir cuál es la metodología de Chrysalis para el desarrollo de negocios, además de la información de contacto.

Intervención en reunión de Asociación Gremial de Turismo

Esta actividad se realizó el día 05 de septiembre, durante la tarde en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, donde sobre el cierre de la reunión de la asociación gremial de turismo, se realizó una convocatoria para participar en la postulación para el proceso de aceleración del programa Wilca Tech. Aquí los participantes (en su mayoría mujeres) presentaron un gran interés en el programa y en la recepción de información más profunda respecto a las bases de postulación. En esta oportunidad se contó con la participación de 20 personas y el discurso fue realizado por el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza.

Primer Conversatorio en la Universidad de Atacama.

Esta actividad se realizó el día 06 de septiembre, entre las 9:40 y 10:30 en las dependencias de la Facultad de Industria de la Universidad de Atacama, en la ciudad de Copiapó, donde se realizó una presentación que contó con 20 participantes, todos estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de tercer año, en donde se habló del programa Wilca Tech y se difundieron las fechas más relevantes del programa y el proceso de postulación. Además, se habló sobre la labor de Chrysalis, incubaciones locales insignes y se dedicaron unos momentos a hablar sobre el ecosistema de emprendimiento nacional con el fin de generar inquietud para este y futuros programas de desarrollo regional. El discurso fue realizado por el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza y patrocinado por la Profesora y Coordinadora de Innovación y emprendimiento del Departamento de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama, Natalia Bravo.

Segundo Conversatorio de invitación en la Universidad de Atacama.

Esta actividad se realizó el día 06 de septiembre, entre las 15:40 y 17:15 en las dependencias de la Facultad de Industria de la Universidad de Atacama, en la ciudad de Copiapó, donde se realizó una presentación que contó con 20 participantes, todos

	<p>estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de cuarto año, en donde se habló del programa Wilca Tech y se difundieron las fechas más relevantes del programa y el proceso de postulación. Además, se habló sobre la labor de Chrysalis, incubaciones locales insignes y se dedicaron unos momentos a hablar sobre el ecosistema de emprendimiento nacional con el fin de generar inquietud para este y futuros programas de desarrollo regional. El discurso fue realizado por el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza y patrocinado por la Profesora y Coordinadora de Innovación y emprendimiento del Departamento de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama Natalia Bravo.</p> <p><u>Intervención en taller de la Consultora Yastay</u></p> <p>Esta actividad se realizó el día 07 de septiembre, durante la mañana en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, donde sobre el cierre de la reunión del Taller de Innovación para Yastay y desarrollado por Chrysalis, se realizó una convocatoria para participar en la postulación para el proceso de aceleración del programa Wilca Tech. Aquí los participantes presentaron un gran interés en el programa y en la recepción de información más profunda respecto a las bases de postulación, por lo cual procedieron a inscribirse para el aula virtual y algunas se comprometieron en participar para el evento de lanzamiento del proceso de postulación a la etapa de aceleración del programa. En esta oportunidad se contó con la participación de 20 personas y el discurso fue realizado por el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza.</p> <p><u>Convocatoria telefónica al Lanzamiento oficial del proceso de postulación del programa Wilca Tech.</u></p> <p>Esta actividad tomó lugar en las dependencias del Cowork Atacama, en la ciudad de Copiapó, los días 07 y 08 de septiembre. El objetivo de esta actividad fue el contactarse telefónicamente con las personas que han participado de la primera etapa del programa Wilca Tech e invitarlas a participar del lanzamiento oficial a realizarse el día 9 de septiembre. En esta etapa se contactó a las participantes de la primera etapa del programa, para la actividad de difusión e invitación a la postulación al Proceso de Aceleración de Negocios. El contacto telefónico fue realizado por el ejecutivo de proyecto y atención a emprendedores Maximiliano Espinoza.</p> <p><u>Se realizan actividades de difusión del proceso de postulación al programa Wilca Tech</u></p> <p>Se realizan charlas informativas sobre el proceso de Postulación para el proceso de aceleración del programa Wilca Tech, en las oficinas de Chrysalis. Esta actividad se lleva a cabo por medio de presentaciones en Power Point, donde se visualiza con imágenes el uso de la plataforma Fundacity, con el fin de llevar cabo sus postulaciones de forma rápida, segura y sencilla.</p> <p><u>Encuentro con Sector Público</u></p> <p>Desayuno colaborativo entre CORFO y las Startups Wilca Tech con el fin de dar a conocer las iniciativas vigentes y futuras de financiamiento, así también para que estas mismas den a conocer sus emprendimientos a los profesionales del sector público con la finalidad de proporcionar dirección y recomendación, según el calce del perfil de cada proyecto y así esclarecer la línea más idónea para cada Startups.</p>
Conclusiones	<p>La difusión es otra arista importantísima a la hora de ejecutar cualquier tipo de programa o proyecto, sobre todo para Wilca Tech, ya que se comprometió alcanzar una cuota de 500 mujeres beneficiadas, lo cual fue una cifra muy ambiciosa y dificultosa, sin embargo, el equipo Chrysalis estaba dispuesto a trabajar arduamente para convocar a la mayor cantidad de mujeres, para fomentar el emprendimiento femenino en relación con las tecnologías, el cual es un índice bajísimo a nivel nacional y más aún a nivel regional.</p> <p>La misión inicial fue cumplida y las mujeres de la región se vieron beneficiadas con unos excelentes talleres y seminarios de la más alta calidad, en donde distintos expositores de renombre y expertis transmitieron sus conocimientos a un público masivo y con ganas de</p>

	<p>mejorar sus competencias respecto al manejo de negocios y la capacidad de detectar las oportunidades de negocio que presenta el ecosistema.</p> <p>Se realizaron varias campañas publicitarias, enmarcados en una primera instancia en una cápsula de video para la convocatoria, la cual fue difundida en TVN Región de Atacama, se diseñaron flyers, afiches, pendones, brochure, entre otros, además de una constante campaña a través de los principales medios radiales de la Región, Radio Madero y Radio Nostálgica.</p> <p>A lo largo del programa, Wilca Tech llamó la atención de varios medios comunicacionales, entre ellos los periódicos más importantes de la región, Diario Chañarillo, Diario Financiero y Diario Atacama, los cuales realizaron entrevistas y columnas sobre las emprendedoras y la importancia que tiene el desarrollo de programas como el Wilca Tech, que incentiva la cultura emprendedora, y brinda a las mujeres las herramientas y conocimientos necesarios para que logren emprender en ámbitos tan diversos como lo son el turismo, juguetes, aplicaciones, diseño, alimentos, etc. Todos utilizando herramientas tecnológicas de vanguardia, las cuales se encuentran a disposición de la comunidad en Cowork Atacama.</p>
Anexo	Anexo 2
Hitos Cumplido	Se cumplieron la totalidad de los hitos desde I - VII
Observaciones	N/A

10.3. Promoción de cultura de emprendimiento e innovación	
Descripción	<p><u>Actividad de Lanzamiento Programa Wilca Tech</u></p> <p>Como actividad pública inicial del Programa Wilca Tech, es que se realiza una Actividad de Lanzamiento en las dependencias de Cowork Atacama con invitación dirigida a todas las autoridades influyentes del ecosistema de emprendimiento e innovación de Copiapó. El formato de la actividad en primera instancia fue un cóctel para los/as invitados/as y en paralelo una exposición de Pilar Parada, contando su experiencia como emprendedora y ganadora del premio Avonni de la innovación en Minería y Metalurgia por lograr la biolixiviación de cobre de minerales sulfuro de cobre primario, además de cómo ha sido su experiencia laboral en un mundo exclusivo de hombres.</p> <p>Luego de la exposición se realiza una actividad tipo Workshop, donde se expone una problemática, generando grupos de trabajos para proponer desafíos en torno a problemáticas regionales con propuestas de soluciones innovadoras. Se dio la oportunidad de interacción e intervención del público asistente, con el fin de aportar según su visión y experiencia del contenido tratado.</p> <p><u>Seminarios Open Startups</u></p> <p>Descripción general</p> <p>Seminarios que se desarrolló en el radio de acción del programa Wilca Tech, es decir, Copiapó, Chañaral y Caldera. Consistieron en la presentación de casos de emprendimientos dinámicos exitosos liderados por mujeres, definidos por la actividad económica preponderante de cada comuna, o bien, por actividades que sean cercanas a la comunidad emprendedora. Se presentan casos reales, en donde las gestoras de emprendimientos dinámicos o aquellas que promueven la creación de estos, lograron dar a conocer su experiencia en la creación, desarrollo y ejecución de sus Startups, y a través de esta, motivar a las emprendedoras a visualizar potenciales ideas de negocios que puedan convertirse en las primeras Startups de la región de atacama lideradas por mujeres, que den solución a problemáticas concretas de su entorno y además potencien la economía local y nacional.</p>

	<p>Objetivos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Transmitir experiencias de éxito en el desarrollo de Startups lideradas por mujeres ▪ Motivar a la mujer emprendedora de atacama a desarrollar Startups que busquen potenciar la economía local y nacional ▪ Conceptualizar a la innovación como motor que mejora la productividad y competitividad de un sector determinado ▪ Empoderar y posicionar a la mujer como “creativa y desarrolladora de emprendimientos dinámicos, demostrando que sí es posible ejecutarlos” ▪ Transformar a las asistentes en las evangelizadoras de Wilca Tech para que éstas convoquen a sus pares a incorporarse al desarrollo del programa <p>Público:</p> <p>Emprendedoras y/o empresarias: mujeres atacameñas que buscan oportunidades para crear, potenciar, y soñar en grande en cuanto al emprendimiento se refiere, generando emprendimientos de alto impacto y con potencial de crecimiento.</p> <p>Profesionales: mujeres profesionales que desarrollen su profesión en la actividad económica propuesta para cada localidad, de manera que sean el nexo entre entidad público/privada y emprendedoras participantes, con el objetivo de generar redes para la concreción de las ideas de negocio, o bien sean ellas las que diseñen Startups desde atacama.</p> <p>Autoridades: líderes regionales de organizaciones tanto públicas como privadas que se relacionen con el mundo del emprendimiento y la innovación en sus distintas perspectivas: social, productos, servicios, tecnología, entre otros.</p> <p>Equipo Chrysalis: profesionales y directivos de la Incubadora de Negocios que serán partícipes de los seminarios; como moderadores y/o participantes activos.</p> <p>Primer Seminario Copiapó</p> <p>Esta actividad fue realizada por la relatora Carolina Rossi, Co-Fundador de CoMedia, Generando Contenido y experiencias de Innovación en América Latina. Miembro del Primer Equipo Startup Chile, Ministerio de Economía. Fundadora de 1ra. Plataforma abierta de Carpooling Chile/Irlanda: Yebame. Gerenta Emprendimiento Cono Sur de Campus Party y Directora comunicaciones del Cowork para emprendedores de alto potencial</p> <p>Expositora: Carolina Rossi</p> <p>Temática: Mujer y Tecnología</p> <p>Descripción: En este seminario se buscó introducir a la mujer emprendedora de la capital regional, al desarrollo de tecnologías que buscan solucionar problemas detectados, ya sea en el diario vivir o en actividades profesionales que desarrollen. Para este seminario se trabajó junto a Girl in Tech, quienes tienen una vasta experiencia en el apoyo y desarrollo de Startups tecnológicas lideradas por mujeres del país. A través de la presentación de su experiencia como organización en pro de la “mujer tecnológica” y la exposición de casos de éxito de Girl in Tech, se buscó motivar a las emprendedoras de atacama a exigir sus capacidades para proyectar su trabajo al desarrollo tecnológico en sus distintos ámbitos: creación de aplicaciones, productos tecnológicos, software, entre otros.</p> <p>Objetivo</p> <p>Introducir a las emprendedoras de Atacama al desarrollo tecnológico como alternativa de solución a problemas detectados para la generación de Startups.</p> <p>Número de participantes: 41 Asistentes</p> <p>Fecha: 12-05-17</p> <p>Lugar de ejecución: Cowork Atacama, Copiapó.</p>
--	---

Segundo Seminario: Potenciar el turismo, el desafío en la región de Atacama

Esta actividad se realizó el día 26 de mayo del presente año, desde las 16:30 a las 18:30 hrs. y fue realizado por la Speaker Daniela Serrano, Experta en Marketing Digital. Esta actividad se desarrolló en el Centro Cultural La Estación de Caldera.

Expositora: Daniela Serrano

Temática: Potenciar el turismo, el desafío en la región de Atacama

Descripción: La Región de Atacama tiene una amplia gama de atractivos turísticos que no han sido explotados, o bien no son conocidos por todos los turistas que se acercan o van de paso por la región. Cultura, geografía, aventura y playas de fotografía, son algunos de los atractivos que posee Atacama, el desafío trabajado fue potenciar y transformar en lugares obligatorios a visitar. ¿Cómo lo hacemos? ¿Cómo incorporamos innovación para mostrar Atacama al mundo? ¿Es el internet de las cosas, la tecnología, la web, una solución? ¿Mejorar los canales de comercialización? ¿Cómo mejoramos la propuesta de valor?, preguntas como estas fueron respondidas en este seminario.

Incorporar innovación al turismo no es una tarea fácil, pero el desafío de todos es intentarlo y generar un valor agregado a la oferta instalada en la región.

El seminario se realizó bajo la siguiente pregunta ¿Cómo potenciamos a través de la innovación el turismo de Atacama?

Objetivo

Transferir conocimientos a los asistentes que permitan integrar innovación a la oferta turística instalada en la zona

Número de participantes: 17 asistentes.

Fecha: 26-05.17

Lugar de ejecución: Caldera, 50 minutos de Copiapó.

Tercer Seminario: Mujer y Tecnología

Esta actividad se realizó el día 09 de junio, desde las 15:00 a las 18:00 hrs. en el Club Deportivo de Mantos Cooper de Chañaral, donde la comunidad emprendedora tuvo la oportunidad de conocer como una empresa liderada por una mujer busca posicionar su producto en el retail comercial del país. Mi agüita, es un agua para bebés y su directora es Claudia Retamal.

Seminario Chañaral: 09 de junio

Temática: Acercar la Innovación a la comunidad

Descripción: La comuna de Chañaral corresponde a una de las comunas más pequeñas de la región, en donde sus emprendedoras luchan por sacar adelante sus empresas. La innovación no es un tema recurrente en este lugar de Atacama, es por esto que una estrategia para acercarlas a este concepto fue interiorizarse a través de experiencias de Startups mucho más cercanas, que tengan que ver con soluciones a problemas cotidianos como pueden ser “Mi agüita” o “Teart”. Emprendimientos dinámicos que surgen de la observación de problemas o necesidades que toda persona puede tener.

Objetivo.

Interiorizar y acercar la innovación a la comunidad emprendedora de Chañaral

Mostrar experiencias de Startups que dan solución a problemas que pueden ser detectados de manera más cotidiana

Número de participantes: 25 Asistentes

Fecha: 09-06-2016

Lugar de ejecución: Chañaral, 1 hrs. 45 minutos de Copiapó.

Cuarto Seminario: Startups Chile

Esta actividad contamos con la participación de Rocío Fonseca, Executive Director de Startups Chile principal aceleradora de negocios del estado con prestigio internacional, Rocío nos contó la trayectoria de esta aceleradora y las líneas de financiamiento que cuentan en este momento, además de contagiar al público femenino emprendedor asistente de participar de estas iniciativas que Startups Chile está convocando. Además, de empoderar a la mujer emprendedora de atreverse a posicionar sus ideas a mercados internacionales.

Temática: Startups Chile

Expositora: Rocío Fonseca

Descripción: En este seminario se buscó introducir a la mujer emprendedora de la capital regional, al desarrollo de tecnologías que busquen solucionar problemas detectados, ya sea en el diario vivir o en actividades profesionales que desarrollen.

Objetivo: Introducir a las emprendedoras de Atacama al desarrollo tecnológico como alternativa de solución a problemáticas globales detectadas para la generación de Startups.

Número de participantes: 27 asistentes

Fecha: 05-07-17

Lugar de ejecución: Cowork Atacama, Copiapó.

Mentoría Grupal de Emprendedoras

Esta actividad tuvo como finalidad entregar por parte de Rocío Fonseca una visión global a las emprendedoras partícipes del Programa, se realizó un pitch de presentación de las ideas de negocios que se están desarrollando con enfoque global con apoyo de Wilca Tech y su equipo de trabajo.

A esta actividad asistieron:

- Cecilia Sánchez de Inlektus
- Verónica Olave de Frecuencia Aroma
- Cecilia Núñez de Abasnorth
- Daniela Vergara de ReciclAtacama
- Brittany Paredes de Amimone
- Pilar Uribe de Autentika
- Clara Ossandón Sol limón
- Claudia Zuleta Coordinadora Wilca

Primer Encuentro Acercamiento a la Innovación

Se dio Inicio a las siguientes actividades:

Actividad de Lanzamiento del Programa Wilca Tech

Seminario Mujer y Tecnología

Primer Encuentro de Emprendimiento, Innovación y Tecnología desarrollados en las comunas de Copiapó, Caldera, Chañaral y Vallenar respectivamente, que tuvo como objetivo crear cultura emprendedora en la comunidad femenina, estimulando la creación de Startups lideradas por Mujeres de la Región de Atacama.

- Copiapó: 17 de mayo 18:00 hrs. Cowork Atacama
- Caldera: 18 de mayo 15:00 hrs. Centro Cultural La Estación
- Chañaral: 19 de mayo 15:00 hrs. Club Deportivo Mantos Copper

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vallenar: 20 de mayo Club Social de Vallenar <p>El contenido de este Primer Encuentro denominado: <u>Acercamiento a la Innovación</u> dictado por la Ejecutiva de atención a Emprendedores y Directora de Administración y Finanzas de Chrysalis Valparaíso, que tuvo una duración de 3 horas aproximadamente, correspondiente a la programación planificada.</p> <p>El contenido es el siguiente:</p> <p>Concepto General: Emprendimiento e Innovación</p> <p>Descripción: Se respondieron preguntas como ¿Qué es la innovación? ¿Qué tipos de innovación existen? ¿Cómo puedo integrar innovación a mi emprendimiento? ¿Qué son los emprendimientos dinámicos? Se mostraron ejemplos de innovación, enfatizando la importancia de incorporar innovación para mejorar la productividad y competitividad de un sector económico.</p> <p>Objetivos: Transferir conocimientos de innovación a las beneficiarias para el desarrollo de emprendimientos dinámicos.</p> <p><u>Segundo Encuentro Captación de oportunidades de negocio escalable</u></p> <p>Desarrollados en las comunas de Copiapó, Caldera, Chañaral y Vallenar respectivamente, que tuvo como objetivo crear cultura emprendedora en la comunidad femenina, estimulando la creación de Startups lideradas por Mujeres de la Región de Atacama.</p> <p>El contenido del Segundo Encuentro denominado: Captación de Oportunidades de Negocios Escalables dictado por la Ejecutiva de Proyectos de Chrysalis Valparaíso y Asesor de Ingeniería 2030 PUCV, tuvo una duración de 3 horas aproximadamente, correspondiente a la programación planificada</p> <p>El contenido es el siguiente:</p> <p>Concepto General: Observación del entorno y determinación de necesidades o problemas</p> <p>Descripción: Se desarrollaron en tópicos como: Consideraciones para captar oportunidades de negocios, proceso de observación del entorno para la detección de oportunidades de negocios escalables, determinación de cliente o usuario. Además, se incorporaron dinámicas de observación para la determinación de un problema u oportunidad, a través de la muestra de videos o fotografías.</p> <p>Objetivos: Entregar herramientas y metodologías que permitan captar oportunidades de negocios que se asocien a la detección de un problema.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Copiapó: 31 de mayo 18:00 hrs. Cowork Atacama ▪ Caldera: 01 de junio 15:00 hrs. Centro Cultural La Estación ▪ Chañaral: 02 de junio 15:00 hrs. Club Deportivo Mantos Copper ▪ Vallenar: 03 de junio 10:00 hrs. Club Social <p><u>Tercer Encuentro Creatividad, Motor y búsqueda de nuevas ideas.</u></p> <p>Desarrollados en las comunas de Copiapó, Caldera, Chañaral y Vallenar respectivamente, que tuvo como objetivo crear cultura emprendedora en la comunidad femenina, estimulando la creación de Startups lideradas por Mujeres de la Región de Atacama.</p> <p>El contenido de este segundo Encuentro denominado: Creatividad, Motor de búsquedas de nuevas ideas, dictado por el Director de Extensión del Hub Global de la PUCV, Ejecutivo de Proyectos de Chrysalis Valparaíso, Ingeniero Civil Industrial, Tomás Gentina, corresponde a la siguiente programación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Copiapó: 21 de junio 18:00 hrs. Cowork Atacama ▪ Caldera: 22 de junio 15:00 hrs. Centro Cultural La Estación ▪ Chañaral: 23 de junio 15:00 hrs. Club Deportivo Mantos Copper
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vallenar: 24 de junio 10:00 hrs. Club Social <p>Concepto General: Design Thinking</p> <p>Descripción: Teorizar la metodología del Design Thinking para potenciar la creatividad y generar ideas innovadoras. Además, se realizaron actividades dinámicas y sensoriales en donde las emprendedoras utilizaron su creatividad para generar nuevas ideas que vengan a dar solución a problemáticas detectadas.</p> <p>Objetivos: Desarrollar la creatividad a través de la metodología del Design Thinking</p> <p><u>Cuarto Encuentro, Desarrollando emprendimientos dinámicos</u></p> <p>Desarrollado en las comunas de Copiapó, Caldera, Chañaral y Vallenar respectivamente, que tuvo como objetivo crear cultura emprendedora en la comunidad femenina, estimulando la creación de Startups lideradas por Mujeres de la Región de Atacama.</p> <p>El contenido de este segundo Encuentro denominado: Desarrollando Emprendimientos Dinámicos, dictado por el Ejecutivo de Proyectos de Chrysalis PUCV y Ejecutivo de Ingeniería 2030, Ingeniero Civil Industrial de la PUCV, Sebastián Arriagada, este encuentro tuvo una duración de 3 horas aproximadamente, y corresponde a la siguiente programación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Copiapó; 12 de julio 18:00 hrs. Cowork Atacama ▪ Caldera; 13 de julio 15:00 hrs. Centro Universidad de Atacama, Caldera ▪ Chañaral; 14 de julio 15:00 hrs. Club Deportivo Mantos Copper ▪ Vallenar; 15 de julio 10:00 hrs. Hotel Puerto de Vega <p>Concepto General: Startups</p> <p>Descripción: Se detalló qué es una Startups, sus características, beneficios, proceso de desarrollo, determinación de un modelo de negocios para Startups, cómo incorporar la problemática e idea de solución al desarrollo de una Startups, entre otros conceptos.</p> <p>Objetivos: Entregar herramientas y metodologías necesarias para desarrollar una Startups.</p> <p><u>Desayuno Colaborativo entre Startups Wilca Tech y Corfo</u></p> <p>Desayuno colaborativo entre CORFO y las Startups Wilca Tech con el fin de dar a conocer las iniciativas vigentes y futuras de financiamiento, así también para que estas mismas den a conocer sus emprendimientos a los profesionales del sector público con la finalidad de proporcionar dirección y recomendación, según el calce del perfil de cada proyecto y así esclarecer la línea más idónea para cada Startups.</p> <p><u>Plataforma Moodle Wilca Tech</u></p> <p>Todas las actividades realizadas en el transcurso de este ítem fueron documentadas a través de grabaciones de video, los cuales fueron editados y posteriormente subidos a la plataforma Moodle, con el fin de que todas las participantes tuvieran libre acceso a la información y el contenido de los talleres realizados.</p>
Conclusiones	<p>Lo primordial para que cualquier programa enfocado a emprendimientos dinámicos funcione, es lograr que el ecosistema se movilice y motive, ya que en la Región de Atacama se está recién generando la cultura emprendedora, por lo que realizar actividades que fomenten e inciten a los asistentes a tomar el desafío del emprendimiento e innovación. Es por estas razones que las primeras actividades del Wilca Tech, fueron seminarios y encuentros masivos, en donde se trajo a importantes relatoras de renombre nacional, como lo son Carolina Rossi, Daniela Serrano, Claudia Retamal, Roció Fonseca, entre otras. Estas destacadas mujeres inmersas en el ecosistema de innovación y emprendimiento vinieron a brindar a las mujeres regionales todos sus conocimientos, energía y experiencia para motivarlas a emprender y cumplir sus sueños.</p> <p>Se realizaron una serie de Seminarios, los que pretendían acercar la tecnología hacia las mujeres, ya que el índice de emprendimiento femenino con base tecnológica es muy bajo en Chile y sobre todo en la Región de Atacama, por lo que seminarios como “Mujer y Tecnología”, “Potenciar Turismo” y “Startup-Chile”, vinieron a aportar con su granito de arena para aliviar</p>

	<p>un poco esta realidad.</p> <p>Además, se realizaron encuentros masivos en donde se empoderó a las mujeres para que se atrevieran a emprender y vieran a la tecnología como una herramienta útil y factible de utilizar.</p> <p>Todas las actividades realizadas en el transcurso de este ítem fueron documentadas a través de grabaciones de video, los cuales fueron editados y posteriormente subidos a la plataforma Moodle, con el fin de que todas las participantes tuvieran libre acceso a la información y el contenido de los talleres realizados.</p>
Anexo	Anexo 3
Observaciones	N/A

10.4. Convocatoria online para Startups	
Descripción	<p><u>Reunión con el equipo de diseño de Chrysalis Valparaíso</u></p> <p>Se realizan siguientes productos gráficos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Flyer de difusión con información para la postulación (se adjunta imagen) ▪ Landing page en las redes sociales (Facebook) (se adjunta imagen) ▪ Flyers de invitación para la postulación (se adjunta imagen) <p><u>Definición y diseño del plan de difusión para la postulación del proceso de aceleración del programa Wilca Tech</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Criterios de Selección para Programa Wilca Tech ▪ Bases Técnicas de Programa Wilca Tech ▪ Contenido Landing Page ▪ Diseño de Postulación en relación a una Plataforma Fundacity: Instructivo ▪ Solicitud de difusión con actores relevantes y socios estratégicos para el apoyo de la convocatoria.
Conclusiones	<p>Una vez realizados los seminarios y encuentros y dejar a las mujeres motivadas y empoderadas para que innoven y emprendan con sus ideas de negocios, se empieza con la fase de convocatoria para pasar a ser parte de las Seleccionadas Wilca Tech. Para ello se diseñó todo el material gráfico y audiovisual para la convocatoria, para que las mujeres de la región se enteraran de las fechas de postulación, la cual empezó en septiembre.</p> <p>Se realizaron llamados por redes sociales, radio y televisión, en donde se vislumbra el gran interés que genera estas iniciativas.</p> <p>Se desarrolla la plataforma de postulación a través de Fundacity, para agilizar el proceso y hacerlo más sencillo de postular. Las emprendedoras debían llenar un breve formulario en donde se describen ellas mismas como su idea de negocio.</p> <p>La convocatoria fue un gran éxito, logrando obtener 35 postulaciones.</p>
Anexo	Anexo 4
Observaciones	N/A

10.5. Postulación y selección de las Startups
--

Descripción	<p><u>Proceso de Pre-selección Wilca Tech</u></p> <p>A través de un llamado público y masivo mediante canales formales, ingresan las Startups al proceso de selección completando un formulario en línea, en dicho documento, las postulantes presentaron algunos antecedentes relevantes que serán considerados para hacer el respectivo filtro. Los factores determinantes evaluados en esta etapa fue contar con una propuesta con un alto grado de innovación y alto potencial de crecimiento. Así mismo, poseer un equipo emprendedor capaz de llevar a cabo el negocio y propuesta de valor de su modelo de negocio.</p> <p>Se recibieron 35 formularios con ideas de negocios de emprendedoras regionales, de las cuales el equipo de Chrysalis seleccionó las 21 mejores que lograron pasar a la siguiente etapa.</p>																	
	<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #92d050;">Criterios</th> <th style="background-color: #92d050;">Descripción</th> <th style="background-color: #92d050;">Ponderación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nivel Innovador y propuesta de valor</td> <td>Referente a la creación de un producto o servicio nuevo y novedoso, o a la modificación de uno existente que sea valorado y apreciado por los potenciales clientes</td> <td style="text-align: center;">25%</td> </tr> <tr> <td>Escalabilidad de la idea de negocio (Potencial de Mercado)</td> <td>Referente al potencial aumento dinámico de ingresos futuros</td> <td style="text-align: center;">30%</td> </tr> <tr> <td>Equipo de emprendedoras</td> <td>Referente a la idoneidad del equipo emprendedor para la ejecución del proyecto. Además se considerará beneficios la generación de redes de contacto y comercialización previas.</td> <td style="text-align: center;">35%</td> </tr> <tr> <td>Disponibilidad de Tiempo</td> <td>Referente a la disposición de tiempo de los emprendedoras a dedicar los recursos necesarios para desarrollar el proyecto</td> <td style="text-align: center;">10%</td> </tr> </tbody> </table>			Criterios	Descripción	Ponderación	Nivel Innovador y propuesta de valor	Referente a la creación de un producto o servicio nuevo y novedoso, o a la modificación de uno existente que sea valorado y apreciado por los potenciales clientes	25%	Escalabilidad de la idea de negocio (Potencial de Mercado)	Referente al potencial aumento dinámico de ingresos futuros	30%	Equipo de emprendedoras	Referente a la idoneidad del equipo emprendedor para la ejecución del proyecto. Además se considerará beneficios la generación de redes de contacto y comercialización previas.	35%	Disponibilidad de Tiempo	Referente a la disposición de tiempo de los emprendedoras a dedicar los recursos necesarios para desarrollar el proyecto	10%
	Criterios	Descripción	Ponderación															
	Nivel Innovador y propuesta de valor	Referente a la creación de un producto o servicio nuevo y novedoso, o a la modificación de uno existente que sea valorado y apreciado por los potenciales clientes	25%															
	Escalabilidad de la idea de negocio (Potencial de Mercado)	Referente al potencial aumento dinámico de ingresos futuros	30%															
Equipo de emprendedoras	Referente a la idoneidad del equipo emprendedor para la ejecución del proyecto. Además se considerará beneficios la generación de redes de contacto y comercialización previas.	35%																
Disponibilidad de Tiempo	Referente a la disposición de tiempo de los emprendedoras a dedicar los recursos necesarios para desarrollar el proyecto	10%																
<p><u>Etapa de Preparación Pitch Day</u></p> <p>En esta actividad, se coordinaron reuniones personalizadas con las 21 emprendedoras que pasaron la primera etapa de Pre-Selección, en donde se les preparó para definir de mejor manera su idea de negocio y lograr exponerlo de una manera eficaz en el Elevator Pitch. Los temas principales atendidos fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Habilidades blandas al momento de exponer y defender su proyecto. ▪ Contenido de las presentaciones de las emprendedoras. ▪ Prácticas y revisión final. 																		
<p><u>Proceso de selección: Programa de Aceleración</u></p> <p>Una vez sorteados los filtros establecidos anteriormente, se seleccionaron 12 Startups a través de la instancia denominada Demo Day, en donde las emprendedoras tuvieron que</p>																		

presentar su idea de negocio a un jurado compuesto por representantes de diversas entidades regionales, los cuales son:

- Nivaldo Guaita: Encargado del Área de Fomento Productivo GORE Atacama
- Carla Yañez: Ejecutiva de Proyectos InnovaChile – CORFO Atacama
- Loreto Michea: Supervisora Gerencial de Diálogo Comunitario de Minerías Candelaria y Ojos del Salado
- Ignacio Cuevas: Coordinador General Chrysalis Valparaíso
- Natalia Bravo: Docente del departamento de ingeniería Comercial y Encargada de vinculación con el medio.
- Francisco Zavando: Coordinador Makerspace Atacama

La evaluación fue llevada a cabo a través de una pauta evaluativa donde cada miembro del jurado evaluó el potencial de cada proyecto, junto con los factores determinantes establecidos anteriormente. Los proyectos seleccionados se presentan en el siguiente cuadro.

Resumen de proyectos Wilca Tech		
Emprendedora	Startup	Resumen del Proyecto
Carolina Sánchez	InLektus, Lengua de señas para todos	El proyecto consiste en la creación de un producto didáctico bilingüe que permita a oyentes y sordos aprender el lenguaje de señas.
Carolina Silva	La Betty	El proyecto consiste en la creación de una plataforma virtual, para la venta de delantales y ropa de trabajo personalizados.
Francisca Simonet	Mi primer Abogado	El proyecto consiste en un servicio de asesoría jurídica orientado hacia la pequeña y mediana empresa.
Clara Ossandón	Healthy Snack Sol Limón	El proyecto consiste en crear un producto alimenticio en formato Snack saludable y gourmet.
Marcela Paillama	Juguetes Caracola	El proyecto consiste en la creación de un MarketPlace para la venta de juguetes artesanales fabricados con productos biodegradables.
Claudia Tapia	Realidad Virtual: Herramienta estratégica en la prevención del Bullying.	El proyecto consiste en brindar un servicio de asesorías para la prevención del Bullying, utilizando la realidad virtual como herramienta principal.
Brittany Paredes	Amimone	El proyecto consiste en utilizar algas del litoral de Atacama (Ulva Lactuca), para desarrollar productos alimenticios gourmet.
Daniela Vergara	Recybatt	El proyecto consiste en recuperar metales pesados de baterías desechadas, a través de una planta de reciclaje (biolixiviación)
Marcela González	CrianzApp	El proyecto consiste en la creación de una aplicación orientada a brindar información a las madres, sobre los hitos evolutivos desde el embarazo a los tres años.
Verónica Jeria	Geo Adventures	El proyecto consiste en un servicio turístico, enfocado en brindar conocimientos geológicos a sus clientes.
Javiera Tirado	Mecánica Protection	El proyecto consiste en crear un sensor automotriz que prevenga el sobrecalentamiento del motor, impidiendo el paso del combustible.
Claudia Páez	Pescado Capital	El proyecto consiste en la venta de alimentos marinos, a través del uso de la técnica al vacío.

Conclusiones

Como se comentó anteriormente, se lograron 35 postulaciones de proyectos liderados por mujeres, todo un record a nivel regional ya que nunca se habían obtenido tantas postulaciones de mujeres para proyectos innovadores y con la utilización de tecnologías.

De las 35 propuestas, el comité evaluador conformado por el equipo de ejecutivos Chrysalis, designó que 21 cumplían con el perfil buscado, las cuales fueron pre seleccionadas para defender su idea de negocio a través de la actividad Demo Day.

Pero antes de llegar a tan magno evento, era necesario capacitar a las emprendedoras para la presentación, en donde se utiliza la metodología Lean Pitch, la cual se basa en sintetizar tu

	<p>idea de negocios en solo 5 minutos, y lograr hacerlo atractivo para un posible inversionista, en este caso jurado.</p> <p>Se trabajó con cada una de las 21 pre seleccionadas, a través de talleres personalizados, donde se les enseñó a estructurar la idea en base al problema, solución, clientes y modelo de ingreso.</p> <p>El jurado tuvo la difícil tarea de elegir los mejores proyectos que seguirían con el proceso de aceleración Wilca Tech, en donde se escogieron las 12 mejores propuestas.</p>
Anexo	Anexo 5
Observaciones	N/A

10.6. Aceleración de empresas mujeres líderes Startups Wilca Tech

Descripción	<p>Para Potenciar las Startups desde todos los focos posibles, se incorporó una figura colaborativa entre las Startups Seleccionadas, la red de mentoras con enfoque de género y estudiantes de Ingeniería Comercial. Cada Startups tuvo la oportunidad de recibir apoyo de una mentora designada según el perfil de proyecto y la competencia de la misma profesional y un equipo de pasantes (entre 2 a 3 estudiantes) para el apoyo en los talleres de aceleración, recopilación de información, cuantificación de mercado, desarrollo de herramientas de marketing, entre otros.</p> <p>Chrysalis como propuesta de valor no solamente pone a disposición de las seleccionadas la experiencia y expertis de sus ejecutivos, sino también apoyo de otros profesionales que permitieron ejecutar las tareas junto a ellas, realizar búsqueda de clientes y entrevistas, llevando a cabo un proceso de desarrollo completo y robusto.</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Startup Seleccionada] --- B[Ejecutivo de Proyecto] A --- C[Equipo Pasante] A --- D[Mentora] </pre> </div> <p><u>Incorporación de Pasantes de la Universidad de Atacama.</u></p> <p>Para apoyar aún más a las emprendedoras seleccionadas, se desarrolló un programa de pasantes, dichos pasantes son alumnos de 4to año de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama. La función principal de los pasantes es apoyar a la emprendedora en todas las materias comerciales que deben desarrollar para que el proyecto sea llevado a cabo de la mejor manera.</p>
-------------	---

Se asignaron equipo de trabajo para cada emprendedora, que consta de 2 a 3 pasantes por equipo y un ejecutivo de Chrysalis, quien está a cargo de supervisar, revisar y dirigir el correcto desempeño y desarrollo del proyecto. El detalle de los grupos se puede ver en anexo (cuadro N°3).

Comienzo del Proceso de Aceleración por las 12 Startups seleccionadas:

Práctica, revisión y seguimiento de las Startups: Dentro del programa de Aceleración, se establecieron instancias en donde el ejecutivo a cargo de cada emprendimiento pudiese revisar el avance, corregir y dar sugerencias a la emprendedora y a los pasantes. Estas instancias fueron programadas según la disponibilidad de tiempo del equipo completo (emprendedora, pasante y ejecutivo)

Taller de Introducción al emprendimiento

Se realiza el primer taller de aceleración facilitado por Sylvio Campos desde las 18:00 a 20:30 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es Introducir el programa de aceleración, Transmitir expectativas de Chrysalis, transmitir experiencias emprendedoras Chrysalis y responder a la interrogante ¿Por qué estoy aquí? Se generaron actividades grupales participativas que potenciaron las debilidades que cada emprendimiento debe sortear y se capacito en las fortalezas que se deben generar para lograr un clima de trabajo de perseverancia, trabajo, y crecimiento.

Taller de Modelado de Negocios

Se realiza el segundo taller de aceleración facilitado por Sebastián Arriagada desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es definir hitos para las distintas etapas, enseñar metodología Running Lean, definir concepto de hipótesis, identificación de hipótesis más riesgosas, definición de experimentos. Se confeccionó el primer Lean Canvas por cada emprendedora para luego ser expuesto a los ejecutivos y su equipo de pasantes correspondiente. Por parte del equipo de Chrysalis se realizó una revisión y retroalimentación de las hipótesis planteadas en el Lean Canvas.

Taller de Mercado y Competencia

Se realiza el Tercer taller de aceleración facilitado por Deborah Ahumada desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es Cuantificación del mercado, segmentación del mercado, identificación de la competencia, mapeo de la ventaja competitiva, análisis de la cadena de valor. Se generó la validación del bloque de Lean Canvas correspondiente a segmentación Cliente, el cual permitió la investigación cuantitativa de los posibles cliente potenciales y reales así también el Bloque de Early Adopter, mis probables primero clientes, sus cualidades, características y sus intereses ligado a los proyectos, para finalmente terminar con las Alternativas Existentes, las cuales se trabajó por medio de metodologías para medir el grado de impacto que estos pueden tener en el proceso de éxito del crecimiento de las Startups.

Taller de Habilidades de un Emprendedor

Se realiza el Cuarto taller de aceleración facilitado por Verónica Hasbùn desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es Desarrollar las habilidades de un emprendedor desde el lado psicológico y social en relación a la empatía y la resiliencia. Desarrollar habilidades ligadas a superar la frustración y el fracaso. Afinar habilidades necesarias para emprender. Se busca responder a la pregunta ¿Y ahora adónde voy? Se realizaron actividades participativas para conocer el Eneagrama característico de cada emprendedora, y así también profundizar en los perfiles y características de cada integrante del equipo de trabajo, para tomar acciones de organización y coordinación.

Taller de Desarrollo de Clientes

Se realiza el Quinto taller de aceleración facilitado por Javier Gotschlich desde las 17:30 a

20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es Enseñar metodología Customer Development enfocado en la iteración continua del producto, poner en evidencia la importancia del feedback de los clientes, mostrar cómo capturar el feedback de los clientes, recalcar importancia del founder en este proceso, diferenciar la gestión de una Startups de una empresa consolidada. En el taller de desarrollo de clientes, las emprendedoras aprendieron a conocer la real importancia que tiene el cliente para su negocio, el cual es el eslabón más importante a la hora de que el emprendimiento alcance el éxito. Las emprendedoras lograron descubrir quiénes son sus clientes y si el problema que se intenta resolver es importante para ellos, para lograrlo se deben realizar una serie de actividades para lograr validar las hipótesis iniciales y lograr la correcta determinación del cliente objetivo. Otro factor importante es la validación técnica (asegurar que el producto/servicio cumple con la promesa realizada al cliente).

Taller de Marketing Tradicional y Digital – Marketing Guerrilla

Se realiza el Sexto taller de aceleración facilitado por Tomás Gentina desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es Definir las métricas relevantes para el crecimiento del negocio y entender los canales de marketing que un emprendedor puede utilizar para comenzar a vender y escalar. Se generaron tareas participativas donde cada emprendedora desarrolló un embudo de ventas para evaluar las diferentes etapas en las que sus clientes deben pasar para llegar a la venta final, así también se definieron los canales que mejor calzaban para cada Startups.

Taller de Formulación de Proyectos

Se realiza el séptimo taller de aceleración facilitado por Sebastián Arriagada desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general es la identificación y documentación de los objetivos que debe perseguir una Startups en el corto y mediano plazo, para luego identificar las actividades que debe realizar para llegar a dichos objetivos, y presupuestar los gastos asociados a estas actividades. Se les proporciona un plan de negocios que incluye objetivos y métricas, actividades a realizar, y presupuesto a financiar, el cual está plasmado en un documento en Excel automatizado.

Taller de Creación de Empresas

Se realiza el octavo taller de aceleración facilitado por Macarena Cornejo desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es mostrar los procesos necesarios para poder crear una empresa en Chile. Se desarrollan las actividades que cualquier emprendedor necesita hacer para formalizar su negocio como Constitución de Empresa, Iniciación de Actividades, Pago de IVA e Imposiciones Factura Electrónica, Obtención de cuenta Bancaria y Libro de Compraventa, por ejemplo. Se complementa con ronda de preguntas para definir cuál es el tipo de empresa que más se acomoda al perfil de las Startups.

Taller de Finanzas Para Emprendedores

Se realiza el noveno taller de aceleración facilitado por Sebastián Arriagada desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es el desarrollo de la planificación financiera básica que una Startups debe realizar, considerando Pricing de la propuesta de valor, demanda y crecimiento de la Startups; el análisis del costo de adquisición de un cliente versus LTV; y la estimación de requerimientos de capital de trabajo y la valoración del Startups.

Taller de Internalización de Startups

Se realiza el Décimo taller de aceleración facilitado por Ignacio Cuevas desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es el desarrollo de habilidades, competencias y destrezas con el fin de apoyar procesos de comercio internacional, realizando gestiones bancarias, aduaneras y de distribución física internacional. Se busca enseñar a negociar eficientemente condiciones técnicas y financieras de operaciones de comercio exterior propias de economías modernas globalizadas. Se realizan sesiones prácticas vía online a través de Google Trend, Trade Map, Pro Chile, el cual

nos entrega una visión práctica actual, en base a estadística del comportamiento de los clientes potenciales en Chile y el Mundo.

Taller de Levantamiento de Capital

Se realiza el undécimo taller de aceleración facilitado por Ignacio Cuevas desde las 17:30 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es proporcionar conocimiento de las diferentes instituciones tanto público como privada, que impulsan el financiamiento para la validación de las hipótesis planteadas por cada Startups, así también para el crecimiento de estas mismas con el fin de determinar según el ciclo de vida de la Startups y su respectivo perfil las opciones a seguir en pro del desarrollo.

Taller de Lean Pitch

Se realiza el Taller de Lean Pitch facilitado por Javier Gotschlich desde las 17:30 a 20:00 hrs. en las dependencias de Cowork Atacama. Se enfoca en una primera parte en presentar el lean pitch como una estructura de presentación de emprendimientos dinámicos, y en una segunda parte en entregar de primera fuente los elementos que buscan los fondos de inversión en los emprendedores. Se proyecta que los emprendedores tengan habilidades de presentar sus proyectos ante clientes e inversionistas de una manera más eficiente.

Reunión de finalización del Proceso de pasantías alumnos de Ingeniería Comercial:

Se realizó una reunión de finalización entre la docente de los alumnos pasantes de ingeniería comercial Natalia Bravo Bassi y el equipo Chrysalis. Esto con el fin de lograr levantar las fortalezas y debilidades del programa de pasantía, permitiendo así realizar una retroalimentación tanto de la docente, como también de los estudiantes, expresando las ventajas y desventajas del trabajo en conjunto, para así realizar las mejoras correspondientes y una planificación futura de nuevos acuerdos de cooperación mutua.

Planificación de posibles líneas de levantamiento de capital de las instituciones de fomento productivo

Dentro de las actividades principales a desarrollar junto a las Startups del programa Wilca Tech, es el levantamiento de capital a través de la postulación a fondos públicos del Estado. Estos fondos tienen como objetivo entregar financiamiento a emprendimientos en etapas tempranas, que necesiten capital fresco para validar su modelo de negocios, mercado objetivo, pruebas de prototipo, entre otras actividades. Como Equipo Chrysalis se focalizó en el fono PRAE, programa regional apoyo al emprendimiento, que tiene como objetivo entregar 25 millones de financiamiento a proyectos dinámicos con enfoque tecnológico, con altas tasas de crecimiento anual. Por lo tanto, cada ejecutivo durante el mes de febrero centro sus esfuerzos en el levantamiento de información de este fondo, para así trabajar en conjunto con la Startups la propuesta de postulación al fondo señalado.

Talleres de promoción a la formalización de Startups:

Taller de contabilidad

Se realiza el Taller de Contabilidad facilitado por el contador auditor: Milton Pérez desde las 17:00 a 20:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama.

El objetivo general de este taller es centrar su enseñanza en la participación activa de las emprendedoras que se materializa a través del desarrollo de situaciones y la resolución de casos prácticos.

Objetivo específico del taller: identificar conceptos básicos de contabilidad, como las etapas del proceso contable y tratamiento de cuentas, para realizar registros contables básicos.

Taller de Asesoría Legal

Se realizó el Taller de Asesoría Legal por la abogada Andrea Rojas en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general fue tratar tres temas transversales, los cuales se detallan a continuación: - Constitución de la empresa: ¿Cuál razón societaria me conviene?,

determinar las ventajas y desventajas de cada una y guiar de acuerdo al perfil de cada Startups. - Regímenes Tributarios: Aspectos introducidos por la reforma tributaria, cambios asociados. - Impuestos Fiscales: IVA y Renta.

Taller de Diseño

Se realizó el Taller de Diseño facilitado por el diseñador Alejandro Abarcia desde las 16:30 a 18:00 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general es la realización y revisión de la imagen corporativa de las Startups, junto con la confección y revisión de los logotipos empresariales. Además, se desarrollaron dinámicas para mejorar las presentaciones de las emprendedoras. Se presenta en el anexo la confección de logotipos.

Taller Marca Personal Parte I

Participación del Taller Marca Personal Realizado por Nicolle Knuts en el Centro de Extensión de Estudios Avanzados de PUCV. La marca personal permite identificar, definir y comunicar aquellos valores que nos hacen diferentes de los demás y que nos permiten destacar sobre el resto. Una marca personal positiva (tanto en imagen como en personalidad) consigue convertirnos en la opción preferida entre varias posibilidades.

Hoy en día, igual de importante es tener las destrezas técnicas para el desarrollo del trabajo como las habilidades para saber comunicarlas. Por ello, en el Taller de Marca Personal Integral trabajaron en el desarrollo de una estrategia que les permita potenciar sus talentos y comunicarlo con honestidad y eficacia a través de los canales de comunicación existentes (tanto on-line como off-line).

Taller Marca Personal Parte II Nicol Knuts edificio HUB

En esta ocasión se continuó profundizando en los temas tratados en el Taller Marca personal Parte I, se tomaron los siguientes tópicos:

- Características de la marca personal.
- Fases de creación de la marca persona.
- Autoconocimiento. A través de las herramientas que facilitan la Inteligencia Emocional y la PNL, las emprendedoras crearon un sello distintivo en el que reflejan sus valores diferenciadores y sus aspiraciones personales y profesionales.
- Estrategia. Con la marca ya definida, se diseñará una estrategia personal de logros y objetivos a cumplir.
- Visibilidad. Dar a conocer la marca personal a través de un plan de comunicación on-line (redes sociales, blog, web personal...) y off -line (acciones de networking, participación en medios de comunicación, congresos, jornadas...).
- Dudas y conclusiones.

Ciudad de Valparaíso: viernes 13 de enero

Preparación Taller de Marca Personal Nicolle Knuts:

Directora de Wunder Group, especialista en PR & Marketing Digital en Estados Unidos, Latinoamérica y Europa enfocada en potenciar a Pymes y Startups. Se realizaron las gestiones necesarias para coordinar el Taller Marca Personal, actividad que viene a dar continuidad y cierre a la intervención que se desarrolló en la Gira Nacional donde se trabajaron los primeros matices de esta arista del marketing. Las actividades recién gestionadas se realizarán los días 18 y 19 de mayo del 2017 en el Cowork Atacama. (Se adjuntan material visual de trabajo).

Contenido: La Marca Personal es similar a la marca de un producto, tiene que ver con identificar "quién soy", desde la autenticidad y la honestidad, y qué tiene eso de valioso para el resto, para después comunicarlo consistentemente. Este Taller es esencial para la preparación de las emprendedoras, en especial para las 5 ganadoras, las cuales tendrán que el privilegio de conocer el ecosistema de emprendimiento extranjero, y deberán poder exponer sus proyectos de forma clara y consistente.

Taller de Marca Personal Parte III, Copiapó

Se realiza el Taller de Marca Personal por Nicolle Knuts, de profesión periodista, docente de la Universidad Diego Portales, en las dependencias del Cowork Atacama, dirigida a las Startups del Programa Wilca Tech. El objetivo del Taller es generar una marca similar a la de un producto, tiene que ver con identificar “quién soy”, desde la autenticidad y la honestidad, y qué tiene eso de valioso para el resto, para después comunicarlo consistentemente. Este Taller es esencial para la preparación de las emprendedoras, en especial para las 5 ganadoras, las cuales tendrán que el privilegio de conocer el ecosistema de emprendimiento extranjero, y deberán poder exponer sus proyectos de forma clara y consistente.

Primer Diagnóstico de Avance:

Se realizan entrevistas personales con las emprendedoras del programa Wilca Tech, con el fin de lograr identificar el estado de avance en el que se encuentran actualmente. Se enfoca en generar un análisis en cada área, para determinar las medidas a tomar y sus respectivas recomendaciones. Preliminarmente a la entrevista se realiza una autoevaluación hacia las emprendedoras, para comparar la realidad desde el punto de vista del ejecutivo de Chrysalis y de la misma emprendedora, plasmando así la correlación entre ambas y generar medidas de acción. Dentro de los resultados se menciona los siguientes ítems entregados por parte del Equipo de Chrysalis.

Desempeño por Criterio: Se refiere a la comparación de calificación por parte del Equipo Chrysalis y la autoevaluación de la emprendedora, con el fin, de contrastar la distinción entre ambas y entregarnos la apreciación de ambas partes.

Performance: Gráfico de Telaraña para vislumbrar en un bosquejo la distinción entre Startup y Equipo Chrysalis.

Posición en el ciclo de Vida: Para determinar el grado de avance de las Startups, se fija un ciclo de vida de crecimiento del emprendimiento tomando como base los datos entregados en los desempeños por criterio, donde los principales hitos es pasar el valle de la muerte y el punto de equilibrio, que es donde la Startups supera sus costos y comienza a tener utilidad.

Feedback Evaluador: Breve descripción donde se entrega una explicación del avance de las Startups y las recomendaciones por parte del equipo a las mejoras correspondientes diagnosticadas según la entrevista presencial.

Plan de Trabajo Propuesto y Tiempo: Se mencionan las principales actividades críticas a desarrollar por parte de la Startups, y el tiempo planificado por cada una de ellas.

Fuentes de Financiamiento Disponible: Se presenta según las características del proyecto las principales fuentes de financiamiento disponibles que puede optar la Startups al crecimiento y validación de su idea, con su respectivo monto por cada línea.

Gira Nacional Santiago - Valparaíso:

Gira a la Zona central de Chile Santiago – Valparaíso desde el martes 10 de enero hasta el viernes 13 de enero de 2016. Esta gira tiene como objetivo conocer el ecosistema de emprendimiento nacional, conocer la experiencia de otros emprendedores, recibir mentorías grupales e individuales. A continuación, se detallan las actividades desarrolladas en la gira:

Ciudad de Santiago: martes 10 de enero

Visita Startups Chile (SUP-CHILE):

Start-Up Chile es un programa CORFO que busca convertir a Chile en el polo de innovación y emprendimiento de América Latina. Para ello, en su primera etapa el programa se enfoca en atraer emprendedores de alto-potencial cuyas Startups están en etapas tempranas para que vengan a Chile y utilicen al país como plataforma para salir al mundo. La visita a las instalaciones, fue en Providencia #229, en el Cowork de OPEN FUTURE, donde las emprendedoras atacameñas fueron recibidas por Camila Postigo, Founders Lab Manager de Startup Chile, quien entregó información relacionada a los fondos que manejan y las convocatorias Startup Chile 2017.

Fundación Chile

Participación del seminario Economía Circular: seminario “Desarrollo Sustentable: Economía Circular e Innovación” el cual tiene como objetivo generar información y propuestas innovadoras sustentables, con el fin de manejar eficientemente los patrones de consumo, los desechos y su valorización energética.

En la oportunidad, Participaron expositores de Sistemas B, Red de Alimentos, Sodimac, entre otros, en las dependencias de Fundación Chile, ubicado en Avenida Parque Antonio Rabat Sur 6165, Av. Parque Antonio Road 6165, Santiago, Vitacura, Región Metropolitana.

Ciudad de Santiago: miércoles 11 de enero

Mentoría Grupal, Urban Station del Golf

Se trabaja en mentorías grupales a cargo de la emprendedora Claudia Retamales, fundadora de Compañía Mi agüitta (Startups incubada por Chrysalis), quien contó, desde su experiencia, la forma en que introdujo su producto al retail.

Mentoría Personalizada

Startups	Mentorías	
Betty	Mario Mora, Co fundador de First Job. Temática: marketing digital. Badajoz 100 of 014, metro Manquehue.	Alan Earle - Fundador Mangacorta. Bombero Núñez 131 oficina A, Recoleta. Cerca del metro Baquedano
Geo Adventures	Turismo Chile. Claudia Ferrari. Av. Providencia 2088, Piso 2, Oficina 20. Providencia.	
Foccus	Juan José Rentería, co fundador MIAbogados.com, empresa incubada por Chrysalis. Sitio encuentro Starbucks de Av. Colón con Américo Vespucio.	
Pescado Capital	Rodrigo Cueva, Co Fundador: Vendetu. Plataforma de vendedores universitarios, entre otros productos se destacan los gourmet. Incubados por Chrysalis. Reunión en Café Juan Valdez Primer Piso Edificio Hotel W, frente plaza Perú, Barrio el Gol.	
Amimone		
Recybatt	Pilar Parada, CEO Franhofer biotecnología Chile. Sitio encuentro: Starbucks de Callao - Sánchez Fontecilla Callao 2912, Las Condes, cercano al metro Tobalaba	Alexis Zarate, co fundador EFA. Startup rubro minero apoyada por Chrysalis. Lugar Cita: Cafetería Edificio PUCV

Cada Startups realiza mentorías de acuerdo al perfil de cada proyecto, esto con el fin de concretar asesoramiento específico para el crecimiento y desarrollo de la Startup a través de la generación de contactos y redes

Celebración 100 Programas Hard Rock Café

InnovaRock festejó sus 100 capítulos en Radio Futuro con 100 InnovaRock, instancia que premió al emprendedor (a) con más actitud de Chile a través de un pitch en el Hard Rock Café de Santiago. La premiación se realizó con la presencia de representantes del mundo de la innovación y las comunicaciones, quienes se reunieron para premiar la actitud de los emprendedores que en 90 segundos presentaron sus mejores ideas, las que apuntan a dar soluciones innovadoras en las áreas de tecnología, social, educativa entre otras.

El jurado encargado de evaluar la actitud y emprendimiento de los innovadores estuvo compuesto por Leo Prieto, Fundador de FayerWayer; el periodista Álvaro Paci; la actriz Javiera Contador; el Director de Radio Futuro Rainiero Guerrero; y la directora de Marketing de Hard Rock Café, Jocelyne Lama.

Ciudad de Valparaíso: jueves 12 de enero

Bienvenida Tomás Gentina, Director de Extensión Hub Global PUCV

Se presenta las instalaciones del Hub Global, con un tamaño de 1200 metros cuadrados distribuidos en tres pisos, el cual cuenta con una serie de espacios destinados a impulsar el desarrollo del emprendimiento, la tecnología y la innovación. Entre estos espacios podemos encontrar: Espacio de Cowork, Salas de reuniones, Sala de eventos, laboratorio de Biotecnología, Laboratorio de Internet de las cosas, además de empresas y laboratorio instalados, además de Cafetería y Restaurante. Entre los propósitos principales del Hub

global se menciona la importancia de democratizar y ampliar el emprendimiento e innovación a la comunidad, como también realizar desafíos de innovación abierta, igualmente generar un espacio que potencie el internet de las cosas para así convertirse en una oportunidad para que los científicos, investigadores y académicos puedan aportar con sus estudios a la industria, aportando innovación y riqueza basada en los nuevos conocimientos.

Taller de Formación de Emprendedoras

“Enfoque para el Éxito” realizado por la Psicóloga Verónica Hasbún: Se trataron temas importante internos de desarrollo, resolviendo la siguiente pregunta ¿Cuáles son los valores que no estoy dispuesto a transar para obtenerlos?, se impulsa a generar una vida de cambios constantes, a vivir de forma dinámica impulsando y animando a tomar decisiones en post de cambios mejores, y a salir del Status Quo, generar un incentivo para solucionar problemáticas psicológicas internas de crianza o de crecimiento para estar libres internamente y así no tener oposición personal para la ejecución de cambios significativos de vida.

Taller Experiencias de Construcción de Equipo

Realizado por el Gerente y Mentor de Chrysalis PUCV Walter Rosenthal en las dependencias del Hub Global de la PUCV. Se enfoca en generar fortalezas tanto en la constitución como construcción de equipo de trabajo, entre los temas más importante abordados, se encuentran los siguientes:

Liderazgo Transversal: Consiste en un liderazgo complementario donde las personas proponen objetivos e intereses, generando así, un servicio homogéneo y contundente. Es operativo ya que necesita el respaldo estratégico del líder-Guía, la cual no forma solo un equipo, sino más bien a varios equipos.

Responsabilidad Personal: Se centra en ser consciente de tus acciones y sus respectivas consecuencias. Implica cuidar de ti mismo y de los compromisos que adquieras con los demás así también con el uso de las normas, el uso del sentido común, y la valoración de las cosas.

Confianza: Se enfoca en determinar la importancia que tiene construir un equipo en base a la confianza, cultivando a través de las acciones, las palabras y el trabajo.

Trabajar por metas comunes: Determina el alineamiento que debe ejercer el líder para generar sinergia entre los miembros del equipo con el fin de hacerlos partícipes como actores principales en la ejecución de las metas u objetivos.

Compartir la Responsabilidad: Se enfoca en hacer partícipe a los miembros del equipo en las tareas que sean claves en el éxito de los objetivos y metas, con el fin de crear fortalezas en la ejecución de ellas y delegar según el perfil de cada integrante del equipo.

Comunicación: Se valoró la importancia de generar una comunicación efectiva para la prevención de futuros problemas, como también generar eficiencia en la transparencia de obligaciones y objetivos propuestos, descritos a través de una comunicación eficaz.

Manejo de situaciones problemáticas: Se enmarca en una de las habilidades principales que debe tener un directivo, en cualquier área que se desempeñe, con el fin de entender que lo importante no es evitar o suprimir el conflicto, por las mismas consecuencias que esto podría tener, sino más bien, el propósito es encontrar la forma de crear las condiciones que alienten, una confrontación constructiva y vivificante del conflicto.

Construcción de estrategias en conjunto: Se centra en delinear acciones en conjunto con el fin de lograr un determinado fin.

Estilos de Liderazgo: Se explica los diferentes estilos de liderazgos, sus descripciones y perfiles según industria. Básicamente se presenta los tres tipos de liderazgos, los cuales se detallan a continuación, Liderazgo autoritario, liderazgo democrático y el liderazgo liberal.

Speed Mentoring

Se realiza con el objetivo de destinar esfuerzo al desarrollo de las Startups de las emprendedoras. Ésta metodología aporta una experiencia enriquecedora ya que constituye un puente intelectual para el intercambio de ideas entre mentor y emprendedora. El mentor aporta su conocimiento como experto en un tema concreto, su experiencia de vida y sus consejos prácticos, así también aporta a la red de contactos de las Startups, permitiendo así aprovechar la rica agenda de los mentores y acotar el camino al desarrollo del proyecto. Consistió en mentorías focalizadas de 20 minutos de duración cada una, permitió a las emprendedoras exponer sus ideas de negocios para recibir opiniones y consejos de los distintos actores del ecosistema regional, con el fin de potenciar sus proyectos.

Taller de Pitch Training

El objetivo de esta instancia es poder comunicar toda la esencia de un proyecto de negocio de la manera más clara, completa y concisa posible. Las emprendedoras pudieron realizar su *'elevator pitch'* a un conjunto de emprendedoras pertenecientes a la cartera de proyectos de Chrysalis, con el objetivo de recibir retroalimentación y consejos que les permitieran mejorar su discurso en miras de futuras instancias de exposición.

Los temas principales cubiertos en un pitch son los siguientes:

- La primera idea a transmitir es el “concept pitch” para explicar claramente en una sola oración de que se trata el proyecto. Es importante aprovechar para transmitir por lo menos el nombre de la empresa, el rubro, el modelo de negocios, el canal de venta y el mercado objetivo.
- Describir el problema en el mercado que se ha detectado y estudiado.
- Describir la solución propuesta: De ser posible se puede hacer una demostración del producto o solución.
- Describir el tamaño del mercado y el potencial de crecimiento del negocio. De ser posible incluir fuentes de la data.
- Es muy importante precisar de manera explícita cuál es el plan para que el proyecto genere ingresos y ventas para la compañía, detallando la fuente de los ingresos
- Describir la receta secreta, tecnología propietaria, activos o galardones del proyecto: ¿qué te ha hecho destacar?
- Describir la industria, pero particularmente listar a los competidores más importantes en el mercado, para demostrar que se conocen y se han estudiado
- Describir un plan o estrategia de marketing, que transmite una confianza clara, que el proyecto no sólo va a construir un producto o servicio de primer nivel, sino que también se está preocupando de cómo distribuirlo y venderlo en el mercado, particularmente si tiene la capacidad de escalabilidad a otros mercados
- Describir las fortalezas del equipo humano detrás del proyecto. Es importante describir quiénes los equipos aportan una de estas 3 mínimas capacidades: Capacidad Técnica de Desarrollo de Soluciones, Capacidad Emprendedora para fundar la empresa y hacerla crecer, Capacidad de ventas, quien va a lograr que la compañía sea excelente vendiendo.

Finalmente se debe tener una propuesta clara al terminar la presentación. ¿Cuál es el objetivo que se desea lograr? Para buscar inversión, se debe especificar cuánto dinero se está buscando, en que se va a gastar y una referencia del estimado proyectado de ventas como resultado de la inversión. Esto permite al inversionista tener una referencia inicial del potencial económico y rentabilidad del proyecto.

Planificación y Seguimiento entre equipo Chrysalis Atacama y Startups Wilca Tech

Una vez finalizada la Gira Nacional, se planifica llevar a cabo las tareas y compromisos pactados y recomendados en las actividades de Speed Mentoring realizadas en Santiago y Valparaíso. La Startups junto a su ejecutivo Chrysalis, define un calendario de reuniones, con el fin de impulsar, y direccionar la ejecución estos compromisos internalizados por medio de

la activación de servicios complementarios, generación de redes y contactos y coordinación de mentorías según las necesidades de la Startups, para finalmente entregar asesorías que permitan fortalecer las tareas acordadas.

Así mismo, se generan actividades de evaluación con respecto a las mentorías realizadas en la Gira Nacional y como estas ideas de negocios con proyección global se vinculan con otros emprendedores y emprendedoras que ya tienen una idea similar o ya trabajan en la industria que ellas intentan explorar.

Se planifica la última fase del Programa Wilca Tech Desafío 10 Startups lideradas por mujeres de Atacama, esta consta de:

- Pitch Training
- Diagnóstico y Evaluación para Gira Internacional
- Demo Day y presentación de las 10 Startups Aceleradas
- Selección de las 5 Startups
- Workshop Marca Personal para las 10 Startups
- Meetup de promoción y presentación de la Red de Mentoras

Ejecutivo	Startups	Emprendedora
Sebastián Montalban	Mimu	Marcela Paillama
	Foccus	Francisca Simonet
Francisco Zavando	Recybatt	Daniela Vergara
	La Betty	Carolina Silva
Alvaro Paredes	Amimone	Britanny Paredes
	Crianzapp	Marcela Gonzales
Josué Trujillo	Geo Adventures	Veronica Jeria
	Realidad Virtual	Claudia Tapia
Claudia Zuleta	Inlektus	Cecelia Sanchez
	Pescado Capital	Claudia Páez

Activación de servicios complementarios, para tratar asuntos legales, contables y de imagen corporativa

Para fortalecer las Startups en las distintas áreas de negocios, se planificaron asesorías que permitieron dar un conocimiento concreto de las directrices a seguir para llevar a cabo el desarrollo de los proyectos, entre las actividades principales se encuentran la constitución de sociedad, las formas básicas de llevar una contabilidad y finalmente facilitar una imagen representativa de la marca o empresa que permita ser identificada por sus clientes potenciales.

Diagnóstico Speed Mentoring Wilca Tech

En la gira Nacional se realizó una jornada de Speed Mentoring, donde cada emprendedora tuvo la oportunidad de presentar su proyecto a diversos ejecutivos a la vez para tomar la apreciación inmediata de cada uno de ellos, y así complementar las recomendaciones de cada uno de ellos y tomar una idea fuerza que permita continuar con el desarrollo de las Startups.

Segundo Diagnósticos de Startups del Programa Wilca Tech

Se Realizan entrevistas personales con el fin de lograr identificar el estado de avance en el que se encuentran actualmente. Se enfoca en generar un análisis de cada área, para determinar las medidas a tomar y sus respectivas recomendaciones. Preliminarmente a la entrevista se realiza una autoevaluación hacia las emprendedoras, para así comparar la

	<p>realidad desde el punto de vista del ejecutivo Chrysalis y de las misma Startups, plasmando así la correlación entre ambas y generar medidas de acción.</p> <p>Diagnóstico: Se refiere a la comparación de calificación por parte del Equipo Chrysalis y la autoevaluación de la emprendedora, con el fin, de contrastar la distinción entre ambas y entregarnos la apreciación de ambas partes.</p> <p>Performance: Gráfico de Telaraña para vislumbrar en un bosquejo la distinción entre Startup y Equipo Chrysalis.</p> <p>Comentario: Se enfoca en describir observaciones relacionadas con los criterios de las Startups como, Equipo de trabajo, Producto o Servicio, Mercado, Comercial, Legal y financiamiento.</p> <p>Servicios Recomendados activar: Se refiere a recomendar la activación de los servicios Perk que son necesarios para potenciar las debilidades asociadas al diagnóstico.</p> <p>Actividades: Tareas propuestas por el equipo a la Startups con el fin continuar con el camino de crecimiento y ordenar actividades inconclusas o poco claras descritas en la entrevista.</p> <p>Feedback Evaluador: Breve descripción donde se entrega una explicación del avance de las Startups y las recomendaciones por parte del equipo a las mejoras correspondientes diagnosticadas según la entrevista presencial.</p> <p>Estados de los proyectos Wilca Tech:</p> <p>El equipo Chrysalis realiza un diagnóstico de avance de las Startups desde el inicio del Programa hasta su estado actual, con el fin de poder comparar con los diagnósticos realizados por las mismas Startups y generar datos importantes que permitan monitorear el desarrollo de la misma y el avance pendiente. El objetivo principal es poder determinar el apoyo que se ha entregado por parte de la incubadora al crecimiento de las Startups, y poder concluir este desarrollo a través del levantamiento de capital de un fondo público que permita dar liquidez y combustible para el despegue del proyecto.</p>
Conclusiones	<p>Las 12 emprendedoras seleccionadas proceden a realizar los 12 talleres que componen su proceso de aceleración, los cuales están enfocados en entregarles todos los conocimientos y herramientas necesarias para que su Startup prospere y sobresalga el Valle de la Muerte.</p> <p>Estos talleres permitieron que las ideas iniciales de las emprendedoras fueran testeadas y lograran validar las hipótesis establecidas previamente, muchas de ellas se sorprendieron al darse cuenta que la realidad es muy distinta a los hitos que establecieron, por lo que en muchos casos se requirió cambiar varios tópicos de su idea.</p> <p>Los talleres formaron parte fundamental de la formación de las emprendedoras, las cuales se sintieron muy satisfechas con el contenido y el método de entrega de conocimiento, valor que se ve expresado cuantitativamente más adelante, en los gráficos de asistencia y satisfacción.</p> <p>De modo paralelo al proceso de aceleración y durante toda la ejecución venidera del programa, las emprendedoras tuvieron la posibilidad de activar los servicios personalizados de contabilidad, diseño y asesoría legal, factores clave a la hora de formalizar la Startup y su continuo crecimiento.</p> <p>Otra Hito importante en la fase de aceleración fue la inclusión de los pasantes de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama, quienes formaron grupos de trabajo junto a las emprendedoras, brindándoles apoyo técnico comercial, tanto en la cuantificación y segmentación de los clientes, presupuestos, embudo de ventas, modelo de negocios, entrevistas y encuestas para desarrollar clientes, y determinar fuentes de financiamiento. Tareas que fueron llevadas a cabo con la mejor disposición por parte de ellos para ayudar a las emprendedoras, las cuales están muy agradecidas por el tiempo brindado y los productos entregados.</p> <p>Durante el proceso de aceleración, se realizó el Diagnóstico de Startup Chrysalis, metodología propia la cual permite vislumbrar el estado de la Startup, descubrir sus fortalezas y debilidades para poder establecer estrategias que permitan el continuo</p>

	<p>crecimiento de estas, para así poder sortear el Valle de la Muerte, además es un insumo para comparar el estado actual con los estados venideros, por lo que este diagnóstico fue replicado en varias ocasiones durante el transcurso de este programa.</p> <p>En la fase final del proceso de aceleración, lamentablemente 2 de las emprendedoras deciden no continuar en el programa Wilca Tech, las cuales son Clara Ossandón de Sol Limón y Javiera Tirado de Mechanical Protection, por motivos personales, sin embargo, se mostraron muy agradecidas por los conocimientos entregados y se comprometieron a continuar con sus proyectos en el futuro.</p> <p>Continuando con las capacitaciones y experiencias de emprendimiento, una vez concluido los talleres de aceleración, las emprendedoras se prepararon para la realización de la Gira Nacional Santiago-Valparaíso, actividad que tiene por finalidad conocer el ecosistema del emprendimiento e innovación en las ciudades más representativas y potentes de Chile.</p> <p>En este viaje las emprendedoras visitaron diversos lugares en donde en emprendimiento es el motor fundamental de las actividades diarias, es así como llegaron Urban Station del Golf, lugar en donde realizaron una mentoría grupal a cargo de Claudia Retamales, fundadora de “Mi agüita”, donde les contó de una manera lúdica e íntima su experiencia a la hora de emprender, las principales dificultades y como introducir un producto en el retail.</p> <p>Continuando con la experiencia del viaje, las emprendedoras tuvieron un taller de Marca Personal, a cargo de Nicolle Knuts, directora de Wunder Group, Consultora de Comunicación y Marketing para empresas en procesos de innovación, enfocada en potenciar a Pymes y Startups. Este taller está enfocado en que las emprendedoras valoren el potencial que tiene cada una de ellas, y puedan desarrollar una marca de ellas mismas, este taller consistió en 3 sesiones, que se realizaron en distintas fases del programa, una en Copiapó, Santiago y Valparaíso, donde se trabajó arduamente en el desarrollo de este taller.</p> <p>Otra de las visitas claves en el viaje, fue a la aceleradora de CORFO Startup Chile, en donde Camila Postigo, Founders Lab ManegeR les presentó las diversas líneas de financiamiento que su institución ofrece, sobre todo enfocadas a las mujeres.</p> <p>Las emprendedoras también tuvieron la oportunidad de conocer Fundación Chile, lugar en donde asistieron al Seminario Economía Circular: “Desarrollo Sustentable, Economía circular e innovación”, el cual tenía por objetivo incentivar la generación de propuestas innovadoras y sustentables, manejando los patrones de consumo, los desechos y la valorización energética.</p> <p>La gira concluye en Valparaíso, en donde las emprendedoras participaron en talleres como, “Construcción de Emprendedoras”, “Construcción de equipos”, “Speed Mentoring”, “Pitch Training”, entre otros, todos enfocados en fortalecer las capacidades y conocimientos de estas. Del mismo modo, tuvieron entrevistas personalizadas con emprendedores exitosos graduados de Chrysalis, los cuales compartieron sus experiencias e hicieron recomendaciones para mejorar sus productos y servicios.</p>
Anexo	Anexo 6
Observaciones	N/A

10.7. Promoción para la creación de una red de mentoras con identidad regional	
Descripción	<p>En esta sección del programa se crea la primera Red de Mentoras de la Región de Atacama, conformada por un grupo selecto de mujeres líderes, con una vasta experiencia en el mundo laboral, con una variedad de profesiones y experiencias tanto en el mundo público como privado.</p> <p>Dichas mentoras tuvieron el desafío de apoyar a las emprendedoras del programa a través de</p>

su expertis en las distintas áreas donde se desenvuelven, así como la generación de contactos para que logran validar los productos y servicios ofrecidos.

Pero para lograr la construcción de esta red, se requirió una serie de actividades que se detallaran a continuación:

Diseño de Procesos de Validación de la promoción de la Red de Mentoras:

Este diseño cuenta con ciertos documentos los cuales fueron nuestra hoja de Ruta para la validación del ingreso de cada mentora:

Kit: (Con este Kit se realiza el primer acercamiento con cada mentora)

- Brochure Explicativo Red de Mentoras
- Metodología Red de Mentoras
- Guía para la Mentora
- Guía para la Emprendedora

Formalización:

- Ficha de ingreso
- Convenio entre Mentora y PUCV
- Protocolo de Gestión
- Código Ético para las Mentoras

Activación Mentoría:

- Protocolo Mentora
- Protocolo Emprendedora
- Protocolo Ejecutiva de la Red de Mentoras (Coordinadora del Programa)

Match Mentor/Empresa:

- Ficha de Diagnóstico

Acceso a la Operación Red:

- Operación Mentoría
- Protocolo de Coordinación
- Acta de Reunión
- Compromisos

Selección y validación de la red de mentoras

Para potenciar el desarrollo y crecimiento de las Startups, y con el fin de entregar una visión desde la perspectiva de la experiencia se genera la red de mentoras, una red que se enfoca en reunir un recurso humano altamente especializado que permita transmitir todo este conocimiento y experiencia a las emprendedoras que se encuentran en etapas iniciales de crecimiento. Para crear esta red de mentoras se generaron instancias de reuniones con ellas mismas como presentación al programa planificado, así también se confeccionó un Brochure con toda la información relevante ya sea en los requisitos y condiciones involucradas en esta red. Se elaboró una metodología de trabajo para lograr encajar el perfil de cada mentora con las diferentes Startups del programa, comparando trayectoria y conocimiento según las necesidades de cada proyecto, así también se complementa con un Kit de documentos centrados en generar un compromiso total por parte de las mentoras, los cuales se detallan a continuación:

Código ético: Tiene como fin promover y asegurar las buenas prácticas para el desarrollo de la mentoría con un espíritu de colaboración, entendimiento y profesionalismo.

Convenio Red de Mentoras: Se enfoca en describir el convenio entre la universidad y las mentoras, los cuales están distribuidos en once puntos que suscriben en acuerdo ambas partes

Protocolo de Ingreso: Es el proceso completo de inicio a fin del ingreso de nuevas mentoras, el cual se distribuye de la siguiente manera: Recepción de solicitudes, Revisión de antecedentes y competencias, documentación operación de la red, y formalización de la mentora.

Manual de la Mentora: Se enfoca en resaltar la labor de la mentora en base a su experiencia y perfil, y en presentar los beneficios que se generan al incorporarse a la red.

Metodología Red de Mentorías: Formato en el cual describe la metodología utilizada por Chrysalis, describiendo los Objetivos generales y específicos, el formato mismo de tiempo desarrollado por cada mentora y la duración total de esta actividad. Cabe mencionar que se generan instancias donde ocurre acercamiento entre la mentora y la emprendedora dirigido por el ejecutivo del programa, para garantizar el match realizado según las necesidades de la Startups, y complementar la afinidad necesaria para el desarrollo del programa.

Coordinación con Red de Mentorías:

Se desarrolla un Brunch con las mentoras junto con el equipo Chrysalis con el fin de informar la metodología de trabajo, que se llevarán a cabo con las emprendedoras. Las Mentorías son un recurso humano altamente especializado que permitirá transmitir todo este conocimiento y experiencia a las emprendedoras que se encuentran en etapas iniciales de crecimiento. Se establecieron metas, planes de trabajo y acuerdos para las actividades que se llevarán a cabo entre las mentoras y las emprendedoras.

A continuación, Cuadro resumen de las integrantes de la red de mentorías:

N°	Mentora
1	Mai Nie Chang - Directora general de Buildtrust
2	Marcela Sepúlveda – Gerente de Dialogo Comunitario Minera Candelaria
3	Paloma Fernández – Concejala Municipalidad de Copiapó
4	Sara Arenas - Jefa de Carrera Psicología Universidad Santo Tomás
5	Yulissa Anguis – Encargada de gestión, ejecución y control presupuesto UDA
6	Yanina Vecchiola – Directora Depto. Ingeniería Comercial UDA
7	Yannine Robledo - Gerente General de empresa R&M y Presidenta de A.G Mujeres Líderes.
8	Natalia Bravo – Académica Depto. Ingeniería Comercial UDA
9	Karina Vargas - Fundadora de Asesorías Jurídicas Consultorías y Co.
10	Alejandra Tapia – Directora de Incubadora de Negocios Chrysalis Atacama PUCV

Actividad de Speed Mentoring

Se realizó la actividad de Speed Mentoring facilitado por los ejecutivos Javier Gotschlich y Claudia Zuleta desde las 18:00 a 20:00 hrs. en las dependencias de Cowork Atacama. Se enfoca en generar conexiones entre las mentoras y las emprendedoras por medio de la transferencia de conocimientos y experiencia, aprovechando así a través de pocos minutos, validación de negocios, generación de redes, contactos, entre otros. El Speed Mentoring es una metodología que surge en el contexto de la vida moderna en la que el tiempo se ha convertido en uno de los valores más sagrados. Las profesionales que colaboran como mentoras en este tipo de iniciativas son personas que además de tener un excelente CV también tienen un buen nivel de retórica y agilidad de respuesta. Este tipo de enseñanza se basa en que un profesional, experto en un tema en concreto, comparte sus experiencias con una persona o un grupo.

El Mentoring es una herramienta destinada a desarrollar el potencial de las personas, basadas en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo ello dentro de un proceso predominantemente intuitivo en el que se establece una relación personal y de confianza entre una mentora que guía, estimula, desafía y alienta a otra según sus necesidades para que de lo mejor de sí a nivel personal y profesional.

El objetivo de crear una Red de Mentoras, se considera como área transversal en la Propuesta de Valor de la Incubadora de Negocios Chrysalis Atacama, para el desarrollo afectivo, sólido y con base técnica para el ecosistema de emprendimiento regional, generando de este modo una potente y robusta cadena virtuosa de mujeres al mando de ideas de negocios potentes que logren globalizar sus emprendimientos.

A continuación, se presentan los cuadros de planificación y coordinación para el taller, especificando estructuradamente los tiempos y los cruces entre mentora y emprendedora.

Planificación Speed Mentoring

Inicio	Término	Actividad	Encargado	Duración
18:00	18:05	Bienvenida y Presentación Actividad	Claudia	5
18:05	18:20	Presentación Mentoras	Claudia	15
18:20	18:30	Presentación Emprendedoras	Javier	10
18:30	18:35	Explicación Speed Mentoring	Javier	5
18:35	19:05	Actividad Speed Mentoring 01	Javier + Álvaro	30
19:05	19:15	Break	Josué	10
19:15	19:35	Actividad Speed Mentoring 02	Javier + Josué	20
19:35	19:40	Cierre + Coctel de networking	Claudia	5

Formato Pitch

Duración (min)	Actividad
4	Modelo de Negocios
4	Preguntas
4	Consejos
12	Total

Planilla de Match

Mentores	18:35	18:47	18:59	19:09	19:21	19:33
Marcela Sepulveda	Inlektus	Amimone	Geo Adventures	X	Pescado Capital	Recibatt
Mai Nie Chang	La Betty	Mimu	Pescado Capital	X	Crianzapp	Realidad Virtual
Paloma Fernandez	Mimu	La Betty	Realidad Virtual	X	Geo Adventures	Pescado Capital
Sara Arenas	Focus	Inlektus	Mimu	X	Recibatt	Amimone
Yulissa Anguis	Pescado Capital	Recibatt	La Betty	X	Realidad Virtual	Focus
Yanina Vecchiola	Realidad Virtual	Focus	Inlektus	X	Amimone	Mimu
Alejandra Tapia	Crianzapp	Geo Adventures	Recibatt	X	Focus	La Betty
Yannine Robledo	Recibatt	Pescado Capital	Crianzapp	X	Mimu	Geo Adventures
Karina Vargas	Amimone	Realidad Virtual	Focus	X	Inlektus	Crianzapp
Natalia Bravo	Geo Adventures	Crianzapp	Amimone	X	La Betty	Inlektus

Validación de mentoras

(Nota: Deben existir solamente los números 0 o 1. "Cada Startup no puede ser mentoreado dos veces por el mismo mentor")

Mentores	Inlektus	La Betty	Focus	Mimu	Realidad Virtual	Amimone	Recibatt	Crianzapp	Geo Adventures	Pescado Capital
Marcela Sepulveda	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1
Mai Nie Chang	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1
Paloma Fernandez	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1
Sara Arenas	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0
Yulissa Anguis	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1
Yanina Vecchiola	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Alejandra Tapia	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0
Yannine Robledo	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1
Karina Vargas	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0
Natalia Bravo	1	1	0	0	0	1	0	1	1	0

Validación de los Tiempos

(Nota: Deben existir solamente los números 0 o 1. "Cada Startup no puede participar con dos mentoras al mismo tiempo")

Startup	18:35	18:47	18:59	19:09	19:21	19:33
Inlektus	1	1	1	0	1	1
La Betty	1	1	1	0	1	1
Focus	1	1	1	0	1	1
Mimu	1	1	1	0	1	1
Realidad Virtual	1	1	1	0	1	1
Amimone	1	1	1	0	1	1
Recibatt	1	1	1	0	1	1
Crianzapp	1	1	1	0	1	1
Geo Adventures	1	1	1	0	1	1
Pescado Capital	1	1	1	0	1	1

Número de mentorías por Startups

(Nota: Deben todas tener la misma cantidad de mentorías)

N°	Startup
5	Inlektus
5	La Betty
5	Focus
5	Mimu
5	Realidad Virtual
5	Amimone
5	Recibatt
5	Crianzapp
5	Geo Adventures
5	Pescado Capital

Finalmente se destaca la participación de 10 Startups y 10 mentoras, las cuales se distribuyeron por un total de 5 match por emprendedora, quienes tuvieron un total de 12 minutos para presentar su proyecto, realizar preguntas y recibir consejos de las mentoras; luego de aquellos minutos inmediatamente se trasladaron hacia la siguiente mentora para ejecutar la misma metodología.

Se logra definir de acuerdo al match las necesidades y/o área más débil de cada Startups, donde se logra definir la mentora para cada proyecto, quedando como a continuación se detalla:

Startups	Mentora
Inlektus – Cecilia Sánchez	Yanina Vecchiola
La Betty – Carolina Silva	Mai Nie Chang
Foccus – Francisca Simonet	Yulissa Anguis
Mimu – Marcela Paillama	Sara Arenas
Realidad Virtual – Claudia Tapia	Paloma Fernández
Amimone – Brittany Paredes	Natalia Bravo
Recybatt – Daniela Vergara	Yannine Robledo
Crianzapp – Marcela González	Karina Vargas
Geo Adventures – Verónica Jeria	Alejandra Tapia
Pescado Capital – Claudia Páez	Marcela Sepúlveda

Coordinación y seguimiento de trabajo entre Red de Mentoras y Startup

Consistió en coordinar las reuniones entre Startup y mentoras a través de la confección de minutas de reunión, las cuales nos permite levantar información relevante a tratar junto a la Startup. El contenido principal de la minuta es el siguiente: Hitos más relevantes tratados en la reunión, compromisos de la Startup, compromisos de la mentora y observaciones significativas. Todo esto con el fin de tener un control por parte del ejecutivo de las tareas descritas y su aporte al desarrollo y crecimiento de la Startup.

Conclusiones

Promoción para la creación de una red de mentoras con identidad regional

Al comienzo del Proceso de aceleración, se promovió la creación de la primera Red de Mentoras de la Región de Atacama, la cual está conformada por mujeres líderes dentro del ecosistema regional.

Estas destacadas mujeres ofrecieron sus conocimientos y experiencia para ayudar en el desarrollo de las Startup, con lo cual se designó una emprendedora por una mentora. Las emprendedoras tuvieron una serie de reuniones con ellas, y lograron establecer tareas, metas y plazos de ejecución.

Las mentoras continúan aun brindando su ayuda a las emprendedoras y continuarán haciéndolo aun terminado el programa Wilca Tech

	La primera Red de Mentoras fue todo un éxito, lo cual permitió que varias de ellas se unieran al Club de Mentores de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, que continuará con el apoyo a el ecosistema de emprendimiento en la región de Atacama.
Anexo	Anexo 7
Observaciones	N/A

10.8. Internacionalización de las Startups	
Descripción	<p><u>Reunión de elaboración de criterios de evaluación para Demo Day Final:</u></p> <p>Para determinar los cinco seleccionados a la gira internacional, se elabora una pauta de evaluación, que consiste en determinar los criterios más importantes y relevantes a la hora de calificar los proyectos con mayor potencial de crecimiento. Entre los criterios seleccionados se consideran los siguientes:</p> <p>Grado de avance: Consiste en evaluar el crecimiento del producto mínimo viable de cada Startups, y su avance con respecto al proceso de aceleración y mentorías durante estos últimos meses.</p> <p>Equipo de Trabajo: Busca examinar aquellas Startups que han realizado ajustes o modificaciones a su equipo de trabajo, esto con el fin de fortalecer el emprendimiento y generar así un equipo multidisciplinario, evaluando experiencia, habilidades, capacidades, distribución de roles y compromisos de cada integrante.</p> <p>Mercado y Levantamiento de Capital: Tiene como objetivo evaluar el mercado objetivo y su tamaño, la propuesta de valor con respecto a la competencia, validación de los canales de comercialización, como también considerar los fondos de financiamiento levantados por cada Startups.</p> <p>Oportunidad Internacional: Considerar las oportunidades que puede generar el producto/servicios en el extranjero, analizando la capacidad de venta que puede lograr, las alianzas estratégicas y la exportación futura.</p> <p>Compromisos durante el programa: Analizar el grado de compromiso que han tenido las Startups durante todo el programa, considerando Talleres, Asistencia a Mentorías, Charlas, Tareas del equipo Chrysalis, en general toda actividad que demande un compromiso por parte de las Startups.</p> <p><u>Pitch Training Wilca Tech (Simulación Demo Day Gira Internacional):</u></p> <p>Junto a las emprendedoras del programa Wilca Tech, se coordina y se ejecuta una actividad de entrenamiento de Pitch Training, donde cada Startups presenta su proyecto a un jurado compuesto por el equipo Wilca, quienes fueron los encargados de evaluar el avance de los proyectos desde el proceso de aceleración, hasta la fecha actual.</p> <p>Los Criterios definidos fueron desarrollados según el Primer Diagnóstico realizado el 17 de noviembre del 2016:</p> <p>Equipo de Trabajo: Presentar el equipo actualizado, su experiencia, competencia y habilidades asociada al negocio, capacitaciones que han realizado durante el desarrollo de la Startups para mejorar sus competencias, también la distribución de roles de cada uno de las integrantes del equipo y el tiempo de dedicación comprometido.</p> <p>Gestión Comercial y Validación Comercial:</p> <p>1.-Gestión y prospección comercial: Mostrar Acuerdos, convenios o redes de contactos con terceros, ventas en verde y cómo ello ha favorecido al desarrollo de la Startups.</p>

	<p>2.-Validación Comercial: Descripción del plan comercial de trabajo y la concreción de ventas del producto/servicio.</p> <p>-Producto / Servicio: Presentar la etapa en que se encuentra el producto/servicio (Fase idea, en proceso de implementación, operación sin ventas, operación con ventas y en proceso de expansión), validación de la problemática en cuanto a la necesidad de adquirir el producto por parte del cliente (Respaldo por encuestas o entrevistas), y el grado de innovación.</p> <p>-Mercado: Describir el mercado objetivo y el tamaño al cual apunta la Startups (cliente objetivo o Target), validación de los canales de comercialización y señalar la propuesta de valor con respecto a la competencia.</p> <p>-Legal: Considerar nivel de formalización de la empresa, barreras legales e impuesto asociados.</p> <p>-Inversión y monetario: Presentar los posibles fondos a postular en el corto plazo y proyecciones de crecimiento. Presentar ventas (en caso de haber) de los últimos meses.</p> <p>-Compromisos: Detallar avance de la Investigación PEST y presentar avance más significativo de las tareas propuestas en la Gira Nacional.</p> <p><u>Entrenamiento de Pitch para actividad Demo Day Gira Internacional:</u></p> <p>Con el fin de presentar a las 10 Startups para la actividad de Demo Day Final, se genera una agenda de trabajo de entrenamiento de Pitch, el cual tuvo dos focos principales a desarrollar, revisión de contenido y Actitud escénica o emocional.</p> <p>Revisión de Contenido: Cada Startups presenta su proyecto al Equipo Wilca Tech, el cual analiza los puntos principales contenidos en los criterios de evaluación y centrando todos los esfuerzos en recopilar la información investigada en el proceso de aceleración y realizar análisis y cruzamiento de variables que permitan generar conclusiones beneficiosas para el desarrollo del emprendimiento. Los principales puntos a tratar se centran en la cuantificación de la problemática/Oportunidad/solución, esto con el fin de determinar el grado de dolor por parte del cliente o usuario, centrando los datos en la cantidad de clientes que sufren este problema y cuál es la solución que ofrece el mercado actualmente vs la solución planteada por la Startups Wilca Tech. Así también Cuantificar el tamaño del mercado para calcular los flujos de Dinero que mueve anualmente la industria asociada a cada emprendimiento y sus respectivas proyecciones de demanda que permitan capturar una cuota de mercado. Dentro de la revisión presentada se encuentra el análisis y recomendación de los diseños visuales de cada presentación, evaluando el contraste de colores, diseño de logo tipo, figuras y formas explicativas que permitan transmitir de forma clara y precisa el contenido de la presentación.</p> <p>Actitud Escénica o emocional: Asociado principalmente a la actitud de la emprendedora en el momento de la presentación de su proyecto, visualizando las siguientes áreas: Actitud General, Voz, Mirada, Dicción, Entusiasmo y Vitalidad, Uso de Espacios, Expresión Gestual y Tiempo de Exposición.</p> <p><u>Preparación y realización Demo Day para selección Gira Internacional:</u></p> <p>Actividad o evento público abierto en donde las emprendedoras que han sido parte del Programa de Aceleración, presentan sus ideas de negocios a un comité evaluador con el objetivo de mostrar los avances desarrollados en el programa y ser parte de la Gira Internacional para la creación de redes de contactos global y el desarrollo de alianzas estratégicas para lograr la internacionalización futura de sus ideas de negocios.</p> <p>La dinámica del Demo Day es a base de la metodología Elevator Pitch donde los criterios de evaluación corresponden a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Problema- Oportunidad y Solución ▪ Producto o servicio ▪ Propuesta de Valor ▪ Mercado y segmento de clientes ▪ Gestión Comercial ▪ Equipo de Trabajo
--	---

Se desarrollan instrumentos para esta actividad, relacionados a la evaluación del Demo Day, tales como los criterios de evaluación, otorgándoseles un porcentaje de acuerdo a lo requerido por bases a este programa. Para esta actividad abierta a todo público, se diseñó una invitación, que fue dirigida a todas las autoridades de la región, emprendedores y emprendedoras, red de mentoras, equipo de trabajo de cada Startups y público en general.

Cuadro Notas Promedio de Evaluación Demo Day Final

Nombre de Proyecto	Problema, solución, cliente	Producto/Servicios	Propuesta de Valor	Mercado y Segmento de Cliente	Gestión Comercial	Equipo de Trabajo	Evaluación Final
	20%	20%	20%	15%	15%	10%	
	Notas						
Geo Adventures	3.80	3.40	3.00	3.60	3.80	3.20	3.47
La Betty	3.60	3.20	3.00	3.20	3.20	2.80	3.20
Mimu	4.00	2.00	3.00	3.40	2.00	3.20	2.93
Inlektus	3.80	1.80	3.20	3.40	2.20	2.80	2.88
Pescado Capital	2.80	2.20	2.60	2.80	2.20	2.80	2.55
Recybatt	3.60	1.40	3.00	2.60	1.60	3.00	2.53
Crianzapp	3.60	1.20	2.80	2.60	1.80	3.40	2.52
Foccus	2.80	1.20	1.80	2.60	1.60	3.00	2.09
Nuna Tech	2.40	1.00	2.60	2.40	1.80	2.60	2.09
Amimone	2.20	1.00	1.60	2.20	1.20	1.00	1.57

Seleccionadas a la Gira Internacional:

- **Geo Adventures**, Liderado por la emprendedora Verónica Jeria.
- **La Betty**, Liderado por la emprendedora Carolina Silva.
- **Mimu**, Liderado por la emprendedora Marcela Paillama
- **Inlektus**, Liderado por la emprendedora Cecilia Sánchez
- **Pescado Capital**, Liderado por la emprendedora Claudia Páez

Preparación Taller de Marketing Internacional Tomás Gentina

Se realizaron las gestiones necesarias para coordinar el Taller de Marketing Internacional, en donde se contactó al expositor Tomás Gentina, de profesión Ingeniero Civil Industrial, Gerente General en Hub Global PUCV, la cual realizará el taller el día 23 de mayo del 2017. En este Taller, las emprendedoras conocerán las técnicas, herramientas y estrategias de mercadotecnia internacional para la toma de decisiones comerciales dentro de un entorno competitivo, dinámico, global y estratégico. Temas fundamentales para la internacionalización de sus proyectos, en especial para las 5 ganadoras. Además, se coordinarán mentorías individuales con cada una de las Startups para desarrollar a cabalidad este taller trabajando en las debilidades de cada una. Estas mentorías se llevaron a cabo desde el 23 de mayo al 26 de mayo del 2017.

Taller de Marketing Internacional

Se realiza el Taller de Marketing Internacional realizado por Tomás Gentina en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo general del taller es prospectar el mercado argentino, País seleccionado para realizar la Gira Internacional y determinar las oportunidades, Amenazas, Fortaleza y Debilidades. Se analiza la forma en que se deben hacer negocios desde Chile a Argentina, revisar tratados, convenios y acuerdos, productos exportables, oportunidades comerciales para productos chilenos, claves para hacer negocios, características del mercado, característica del consumidor, características del empresario, estrategias de negociación, estrategias para entrar en el mercado, normas de Protocolo en reuniones de Negocios, acciones necesarias para intentar la entrada de un producto en otro mercado.

Preparación Agenda Gira Internacional Wilca Tech

En este periodo se comienza con las coordinaciones para la Gira internacional, donde se establece la fecha del viaje, la cual será el día 25 al 30 de mayo del 2017. Además, se coordinan los pasajes, estadía, itinerario para la gira, que se.

Se realizaron reuniones con actores relevantes del ecosistema regional, principalmente con ProChile, institución encargada de promover las exportaciones de productos y servicios del país, además de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo, de esta reunión se generaron contactos con las sucursales de ProChile en Argentina, logrando programar un trabajo colaborativo en la Gira Internacional.

Se realiza reuniones entre equipo Chrysalis y Tomás Gentina en las dependencias de Cowork Atacama. El objetivo es determinar el Kit de Viaje por parte de cada emprendedora y así permitir de mejor manera la presentación de sus productos y elevar las opciones de Generar alianzas, convenios, ventas en verde entre otros. A continuación, se presenta el material a desarrollar:

Ficha empresarial: Es una Ficha que recopila información relevante de los proyectos con el fin de planificar junto a ProChile los requerimientos de estas mismas, y llevar a cabo de forma más expedita las reuniones de posibles clientes. El contenido principal se enfoca en los siguientes Items:

Datos de la empresa: Dentro de la información solicitada se encuentra la razón social, giro de la empresa, constitución de la empresa, entre otras, como también descripción de la compañía, de los productos y servicios ofrecidos.

Productos: Descripción de los productos, aranceles, monto exportado durante los últimos dos años y volúmenes.

Servicios: Descripción de los servicios, modo de exportación, monto exportado y calificaciones por aduanas.

Información para la elaboración de agenda: Los puntos más importantes tratados son los objetivos de la visita, Itinerario, Hotel de estadía, experiencia en visitas comerciales, participantes de la gira internacional, empresas por las cuales se requiere una cita particular y aquella que No se requiere agendar una cita.

One Pager Comercial y de Inversión: Es un resumen ejecutivo que contiene toda la información relevante del modelo de negocios de las Startups. El Resumen ejecutivo se dividió en dos focos, comercial y de inversión, las cuales tiene como propósito captar clientes e inversionistas. El objetivo principal es dar a conocer el Problema detectado u oportunidad, cuál es la solución derivada de la problemática, los posibles clientes o usuarios potenciales, la propuesta de valor, la competencia, el equipo de Trabajo, las estrategias definidas, precios, productos o servicios, prensa, mercado, capital a levantar entre otros.

Brochure: Es un tipo de folletería usada por empresas o compañías que la representa, que abarca desde trípticos publicitarios de un producto o servicio a la descripción de la compañía. Los objetivos principales del Brochure es informar, publicitar e identificar.

Función de Informar: Se entrega información al público acerca de algún aspecto de la empresa. La información puede estar referida a presentar a su compañía, algún nuevo producto o servicio, como también, una reciente modificación en su nombre u oferta.

Función Publicitaria: Se trabaja en herramientas de marketing, para promover uno o varios productos o servicios que ofrece su compañía de manera atractiva

Función Identificadora: Se basa en generar un buen diseño del brochure para así mantener un mismo criterio unificado que permita así quien lo reciba reconocer automáticamente de que compañía se trata, de manera tal, que la presentación del público otorgue a la compañía un alto grado de prestigio y credibilidad.

Video + Prototipo: Para muchas de las Startups, le es imposible llevar un producto tangible a otro país, es por esto, que se trabaja en la preparación de una cápsula de video, que permita presentar a través de imágenes en movimiento el prototipo a vender o disponible de la empresa. En el siguiente video se prepara a la fundadora de la Startups a través de un guion que permita orientar la presentación de inicio a fin, en las siguientes preguntas:

- ¿Quién soy y cómo nace su Negocio?
- ¿En qué consiste?
- ¿En que se encuentran ahora?
- ¿Cuál es su proyección en el corto y mediano plazo?

Presentación Comercial y de inversión: Dentro de la agenda individual se tiene proyectado realizar Pitch frente a posibles clientes o aliados estratégicos, que permitan complementar el kit completo de las Startups, para así unificar, cada material desarrollado y generar mayores y

mejores posibilidades de éxito. Así como el One Pager (resumen Ejecutivo) está clasificado entre Comercial e Inversión, así mismo se genera una separación en la presentación comercial e inversión, con el fin, de alinear estos dos documentos en uno solo y apuntar al contenido idóneo según las características del Cliente.

Mentorías Individual Marketing Internacional

Se realizan reuniones individuales entre las Startups del programa Wilca Tech y el Gerente del Hub Global de Valparaíso Tomás Gentina. El objetivo de la mentoría es determinar las estrategias de Marketing particulares de cada proyecto para la gira internacional, prospectar clientes e inversionistas a visitar, revisión de material audiovisual y preparación de material faltante. Así también realizar recomendaciones de cómo opera la industria desde un punto de vista Macro para aterrizar a estrategias de posicionamiento de marca. Se realiza un análisis de los productos actualmente ofrecidos y se entregan recomendaciones de diversificación de oferta de los proyectos y las respectivas mejoras de los existentes.

Preparación "Pitch Internacional" Walter Rosenthal

El equipo Chrysalis junto a las Startups ganadoras se reúnen para entrenar y afinar los Pitch o presentaciones a exponer en las reuniones planificadas en Buenos Aires. Dentro de los puntos principales trabajados se mencionan la revisión del diseño y contenido de la Presentaciones en PPT, como también, la fluidez de las emprendedoras, dominio del tema, confianza, entre otras. Se realiza un supuesto de las posibles preguntas a realizar por los gerentes o directores de las empresas Argentinas, con el fin de tener un mapa completo de las respuestas idóneas que debiesen ser parte de su contenido, como también, lograr presentarse como Startups serias, con compromisos de trabajo y con metas u objetivos claros y definidos, para así, mejorar las probabilidades de alianzas, trabajo colaborativo, convenios y oportunidad de exportaciones de venta futuras.

Reuniones Entre Red de Mentoras y Startups Wilca Tech

El apoyo es fundamental para desarrollar los emprendimientos, y además de ofrecer a las Startups apoyo técnico por parte de un ejecutivo Ingeniero de Proyecto, también se apoya a través de reuniones de Match con mentoras constituidas a través de la Red de Mentoras Wilca Tech. En esta oportunidad se realizan mentorías por parte de Alejandra Tapia y Verónica Jeria emprendimiento Geo Adventures, con el objetivo de abrir campo a través de la red de contactos que permita generar y agilizar certificaciones, alianzas, convenios etc. Todo esto con el fin de adecuar la oferta turística hacia Argentina, considerando nuevas líneas de negocios, nuevas rutas, y crear un mapeo de las posibles necesidades a ofertar.

Gira Internacional Buenos Aires, Argentina Wilca Tech

Se realiza uno de los hitos más relevantes del programa Wilca Tech, Gira internacional a la ciudad de Buenos Aires, Argentina. Esta gira se realiza en la semana del 26 y 30 de junio, donde viajan las cinco seleccionadas del programa Wilca Tech, Verónica Jeria de "Geo Adventures", Carolina Silva de "La Betty", Marcela Paillama de "Mimu", Cecilia Sánchez de "Inlektus" y Claudia Páez de "Pescado Capital", como apoyo y acompañamiento, el director Walter Rosenthal y la Coordinadora del programa Claudia Zuleta.

Agenda Individual

Pescado Capital

- Martes 27: Mentoría Gerardo Bierful. Cowork
- Miércoles 28: Instituto Argentino de Gastronomía - Guillermo Nader
- Miércoles 28: Nito Anello

La Betty

- Bathinda

Geo Adventures

- Lunes 26: Mater
- Martes 27: Boreal Viajes y Turismo.Sarmiento
- Miércoles 28: ECO HOUSE

Inlektus

- Lunes 26: Graciela Alisedo - Primera Lingüista Sudamericana, Directora de la Escuela de Sordos de Buenos Aires
- IKITTOY
- Miércoles 28: Juguetes Universales
- Brian Gora
- Kidloom

Mimu

- Lunes 26: Didactikids
- IKITTOY
- Miércoles 28: Juguetes Universales

Agenda Buenos Aires

Calendario de Actividades Generales para todo el Equipo Wilca Tech Buenos Aires, Argentina.

	lunes 26	martes 27	miércoles 28	jueves 29	viernes 30
9:30 AM			CAME Av. Leandro N. Alem 452 3 piso Laura Schleh		Taller de Marketing con Sebastián Paschmann de Proteina (La Maquinita Belgrano, Cabildo 2040)
10:00 AM	Desayuno de bienvenida en "La Maquinita". Objetivo: que las emprendedoras conozcan espacio de coworking y charlar sobre emprendedorismo y espacios colaborativos abiertos (La Maquinita)	Reunión con Ale Marcote de "FuckUp Nights". Movimiento latinoamericano centrado en el estudio de casos de fracaso de emprendimientos. El valor del fracaso y el cómo, especialmente las mujeres no se lo permiten. (WeWork, Esmeralda 950)	Visita y Reunión con la oficina de Pro Chile en Bs. Aires	Centro Metropolitano de Diseño. Visita a las incubadoras del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, donde se encuentran trabajando los nuevos emprendedores seleccionados para ese programa. Nos guiará la Directora del Programa. (Algarrobo 1041)	
11:00 AM					
11:30					
12:00					
1:30 PM	ALMUERZO				
2:30 PM				Centro Metropolitano de Diseño	Comunes (Encuentro Internacional de Economías colaborativas y cultura libre. Espacio dedicado a la comprensión de los desafíos y debates que la cultura colaborativa tiene por delante, a través de talleres y charlas) Av. Corrientes 1543
3:00 PM		NXTP. Visita a las oficinas de NXTP a cargo de Nora Palladino y reunión con algunas emprendedoras relacionadas con la organización (Malabia 1720)			
4:00 PM					
4:30 PM					
5:00 PM					
6:00 PM					
7:00 PM					

<p>Conclusiones</p>	<p>La actividad final del programa Wilca Tech concluyó con la Gira Internacional, la cual tenía por objetivo internacionalizar ideas de negocios lideradas por mujeres de Atacama principalmente en un destino latinoamericano. Se designó como país destino Buenos Aires, Argentina por el perfil y mercado que apunta cada una de las Startups seleccionada.</p> <p>Finalmente, el día sábado 24 de junio las 5 Startups junto a Walter Rosenthal y Claudia Zuleta emprendieron su viaje rumbo a Buenos Aires, Argentina. Se desarrollaron actividades grupales e individuales. Cada una de las emprendedoras tenía una agenda individual establecida, en donde se entrevistaron con diferentes actores claves ligados al rubro de sus proyectos, con el fin de concretar algún acuerdo comercial, o simplemente brindarle su apreciación referente al producto ofrecido, otorgando un feedback valioso a cada una de las emprendedoras.</p> <p>La primera visita grupal fue al Cowork “La Maquinita”, donde fueron recibidas con un exquisito desayuno, el objetivo de esta visita es conocer el ecosistema emprendedor en Buenos Aires, el cual es sumamente concurrido y potente.</p> <p>La segunda actividad en conjunto fue la visita a “Fuckup Night”, donde Ale Marcone las recibió y les explicó sobre el movimiento latinoamericano enfocado en rescatar el valor del fracaso, y como este te ayuda a crecer tanto con tu emprendimiento como persona, esta actividad permite generar confianza en las emprendedoras, ya que la cultura chilena castiga mucho el fracaso.</p> <p>Otra de las visitas grupales importantes fue a NXTP Labs, la cual es un fondo de inversión con programa de aceleración que además de ubicar capital, dota a los equipos emprendedores de redes de contactos, capacitación, mentoría y servicios de apoyo con el fin de hacer que las empresas invertidas validen sus modelos de negocios. En esta visita, las emprendedoras comprendieron que los conocimientos y herramientas que recibieron del programa Wilca Tech están a la altura del nivel Internacional, ya que todos los conocimientos que entregaba NTXP Labs los habían adquirido en el proceso de aceleración.</p> <p>Una de las visitas que sorprendieron más a las emprendedoras fue al Centro Metropolitano de Diseño, lugar con amplios espacios dedicados al emprendimiento ligado a la cultura y diseño de productos. En esta visita pudieron conversar con varias emprendedoras del lugar donde le comentaron sus experiencias referentes a su proyecto. Espacio que ofrece infraestructura, proceso de aceleración y mentorías.</p> <p>Una de las actividades clave fue el taller de Marketing dictado por Sebastián Pachmann, fundador de la consultora Proteína, en donde les comento detalles del marketing para el público argentino, y las principales estrategias de como encantarlos con los productos ofrecidos.</p> <p>Finalmente, las emprendedoras asistieron a un encuentro Internacional de Economías colaborativas y cultura libre, espacio dedicado a la comprensión de los desafíos y debates que la cultura colaborativa tiene por delante.</p> <p>Testimonios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marcela Paillama: “La gira internacional fue una tremenda oportunidad de conocer el ecosistema emprendedor de otro país, su forma de trabajar, dificultades, aprendizajes, visión acerca del fracaso (como una oportunidad) y valorar cada pequeño avance que se da. El conocer a otros emprendedores que de manera generosa compartieron sus experiencias y también me entregaron feedback de mi producto para realizar mejoras, transmitiendo buena onda y energía para seguir y confiar en lo que estoy creando, fue muy enriquecedor y constructivo, tanto en lo personal como en lo profesional. En resumen, el programa y la gira me entregaron muchos aprendizajes, desafíos y convicción de que sí es posible emprender sí así te lo propones”. ▪ Carolina Silva: “En lo personal, la gira internacional fue una experiencia enriquecedora ya que pude conocer el mundo del emprendimiento fuera de Chile, me asombró la cantidad de jóvenes que están optando hoy por emprender y rescato la generosidad que existe en este ambiente dentro y fuera de nuestro país, lo que para mí es un ejemplo a seguir y me motiva a continuar creciendo, aprendiendo y compartiendo experiencias con las nuevas generaciones.”
<p>Anexo</p>	<p>Anexo 8</p>
<p>Observaciones</p>	<p>N/A</p>

10.9. Actividad de Cierre	
Descripción	<p><u>Reunión de Cierre de la Red de Mentoras:</u></p> <p>Se planifica una reunión el 17 de julio a las 17:00 hrs, junto a Javier Gotschlich Gerente de Chrysalis, Marcos Amador Coordinador de la Red de Mentores de la PUCV, Claudia Zuleta Coordinadora del Programa Wilca Tech y las integrantes de la Red de Mentoras programa Wilca Tech. El objetivo principal es conocer su experiencia en el trabajo realizado en el programa y la interacción con ideas dinámicas, con emprendedoras nuevas en el mundo del emprendimiento y su relación en el desarrollo de la Startups. Otro Objetivo cumplido fue poder hacer partícipe a las mentoras Wilca Tech a la Red general de Mentores de la PUCV, permitiendo así la continuidad de su trabajo, con la posibilidad de abrir campo a la diversa cartera de proyectos que se encuentran en proceso de incubación en Chrysalis. Así también se presentan las directrices y protocolos ligados a la red, beneficios que entrega ser parte de la red de mentores de la PUCV y compromisos asociados a estos.</p> <p><u>Ceremonia de Cierre Programa Wilca Tech</u></p> <p>Ceremonia realizada el día Lunes 17 de Julio a las 18:30 hrs, en las dependencias de Cowork Atacama. Esta ceremonia contó con la participación de diferentes autoridades, emprendedores, mentoras, ingenieros de proyectos, todos ligados a la ejecución y participación del programa Wilca Tech. La actividad fue conducida por Claudia Zuleta y Javier Gotschlich en formato tipo Late Show, permitiendo así, crear una instancia más informal que inste a la comunidad emprendedora, teniendo la oportunidad de transmitir experiencia, testimonios, apreciaciones, diagnósticos, recomendaciones adquiridas durante el programa.</p>
Conclusiones	<p>La actividad fue muy emotiva, se hizo un repaso del programa en general, pasando por cada uno de los hitos más representativos, a medida que se avanzaba con el relato, se les brindaba el espacio a las emprendedoras para que contaran su experiencia, donde se mostró la solides con la que exponían sus proyectos.</p> <p>Las mentoras que participaron de todo el proceso de crecimiento de la Startup tuvieron su reconocimiento, donde se les entregó un galvano a modo de símbolo por toda la ayuda entregada a las emprendedoras.</p> <p>Finalmente, las palabras de cierre brindadas por el Director de CORFO, Alejandro escudero motivaron a las emprendedoras Wilcas a continuar con su sueño de emprender, resaltó la importancia de este tipo de proyectos para poder seguir nutriendo el ecosistema emprendedor, e incentivando a las emprendedoras a postular a las distintas fuentes de financiamiento que CORFO tiene para proyectos dinámicos.</p> <p>El programa Wilca Tech fue sumamente exitoso, se logró cumplir con las metas propuestas desde el inicio del programa y en muchos casos se superaron con creces, se nutrió el ecosistema de innovación y emprendimiento de la Región de Atacama con proyectos dinámicos, en muchos casos con base tecnológica, liderados por mujeres.</p>
Anexo	Anexo 9
Observaciones	N/A

11.Resultados de Indicadores propuestos

1. Indicadores de cumplimiento

1.1 La asistencia en la etapa de aceleración de un 75% Startups lideradas por mujeres de la región de Atacama

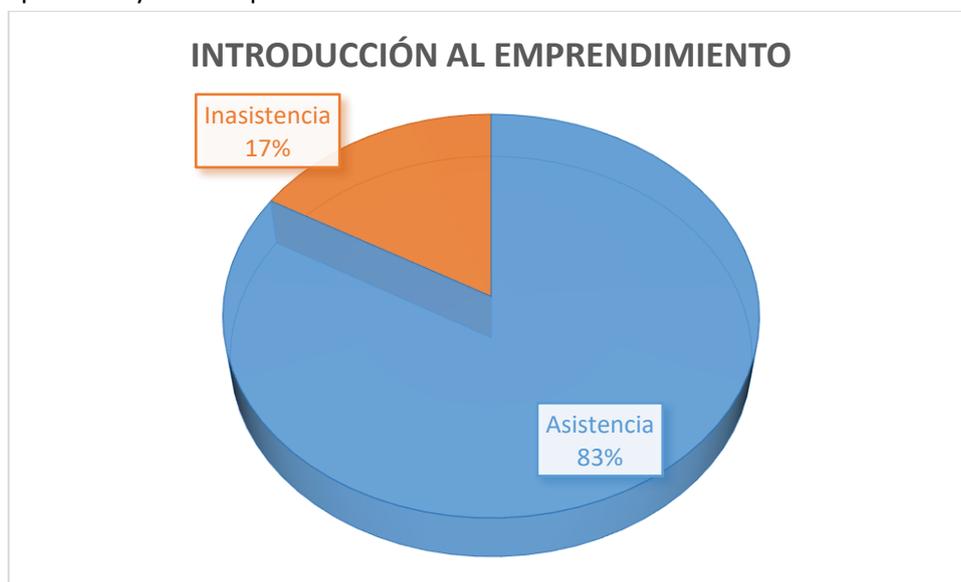
El primer indicador comprometido es la asistencia en la etapa de aceleración de un 75%, la cual se cumplió a cabalidad, superando la meta establecida.

Para corroborar esta información, se adjuntas los gráficos de las asistencias de cada uno de los talleres realizados en la fase de aceleración.

1. Taller: Introducción al Emprendimiento

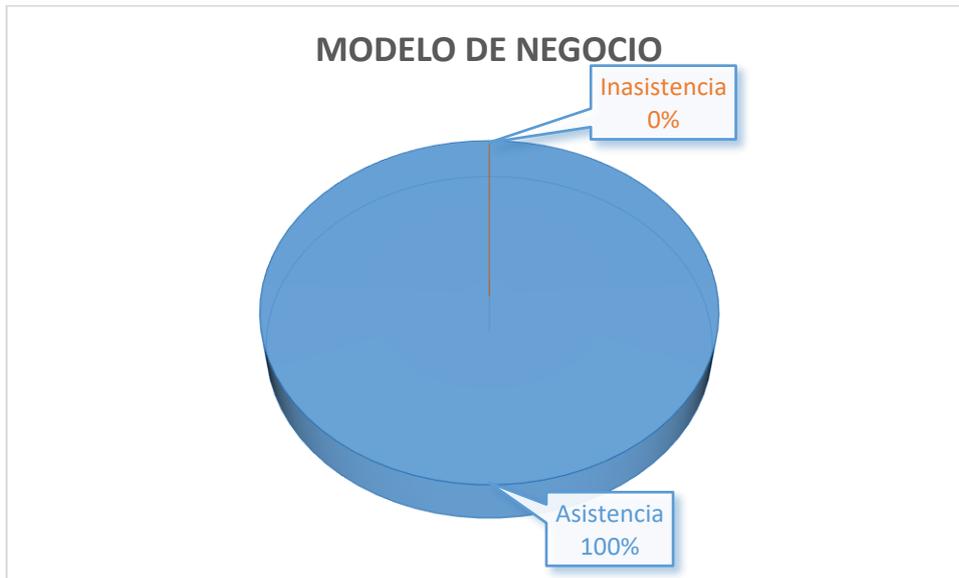
Fecha: 11-10-2016

Expositor: Sylvio Campos



La asistencia al primer taller "Introducción al emprendimiento", dirigido por Sylvio Campos, Director de formación DIN PUCV, de profesión Ingeniero Civil de la Universidad de Chile, fue de un 83%.

2. Taller: Modelo de Negocios
Fecha: 12-10-2016
Expositor: Sebastián Arriagada



La asistencia al segundo taller “Modelo de Negocio”, dirigido por Sebastián Arriagada, Sub Gerente Chrysalis, Incubadora de Negocios, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 100%.

3. Taller: Mercado y Competencia
Fecha: 17-10-2016
Expositor: Deborah Ahumada



La asistencia al tercer taller “Mercado y Competencia”, dirigido por Deborah Ahumada, Directora de Administración y Finanzas DIN PUCV, de profesión Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 100%.

4. Taller: Habilidades de un Emprendedor

Fecha: 19-10-2016

Expositor: Verónica Hasbún



La asistencia al cuarto taller “Habilidades de un Emprendedor”, dirigido por Verónica Hasbún, Ejecutivo de Formación a Emprendedores DIN, de profesión Psicóloga de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 100%.

5. Taller: Desarrollo de Clientes

Fecha: 24-10-2016

Expositor: Javier Gotschlich



La asistencia al quinto taller “Desarrollo de Clientes”, dirigido por Javier Gotschlich, Director de Incubación, Chrysalis PUCV, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 100%.

6. Taller: Marketing Digital, Marketing Guerrilla

Fecha: 26-10-2016

Expositor: Tomás Gentina



La asistencia al sexto taller “Marketing Digital”, dirigido por Tomás Gentina, Gerente General en Hub Global PUCV, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 92%

7. Taller: Formulación De Proyectos

Fecha: 07-11-2016

Expositor: Sebastián Arriagada



La asistencia al séptimo taller “Formulación de Proyectos”, dirigido por Sebastián Arriagada, Sub Gerente Chrysalis, Incubadora de Negocios, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 92%

8. Taller: Creación de Empresas
Fecha: 09-11-2016
Expositor: Macarena Cornejo



La asistencia al octavo taller "Creación de empresas", dirigido por Macarena Cornejo, Ejecutiva contable en Incubadora de Negocios Chrysalis, de profesión Contador Auditor de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 92%

9. Taller: Finanzas para Emprendedores
Fecha: 16-11-2016
Expositor: Sebastián Arriagada

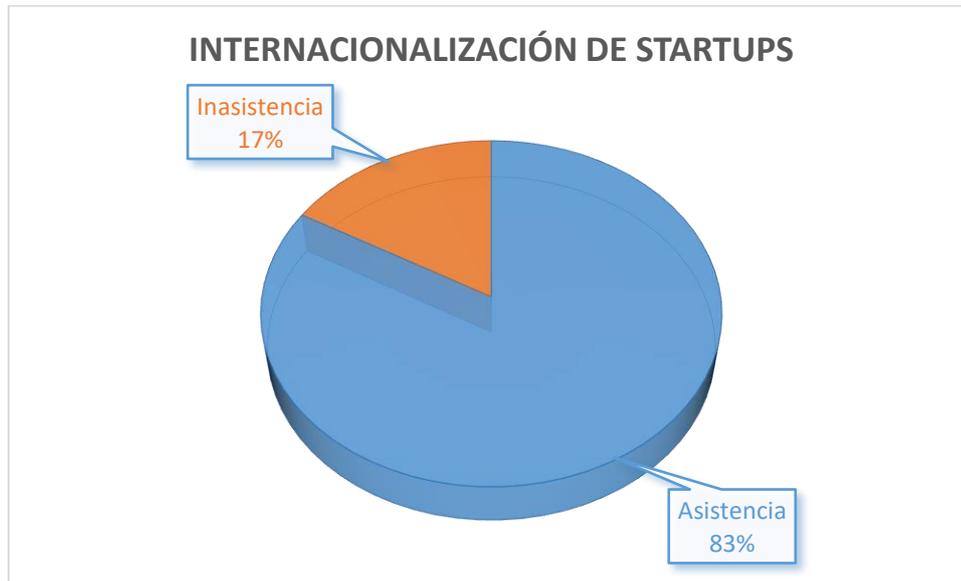


La asistencia al noveno taller "Finanzas para Emprendedores", dirigido por Sebastián Arriagada, Sub Gerente Chrysalis, Incubadora de Negocios, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 83%

10. Taller: Internacionalización de Startups

Fecha: 22-11-2016

Expositor: Ignacio Cuevas

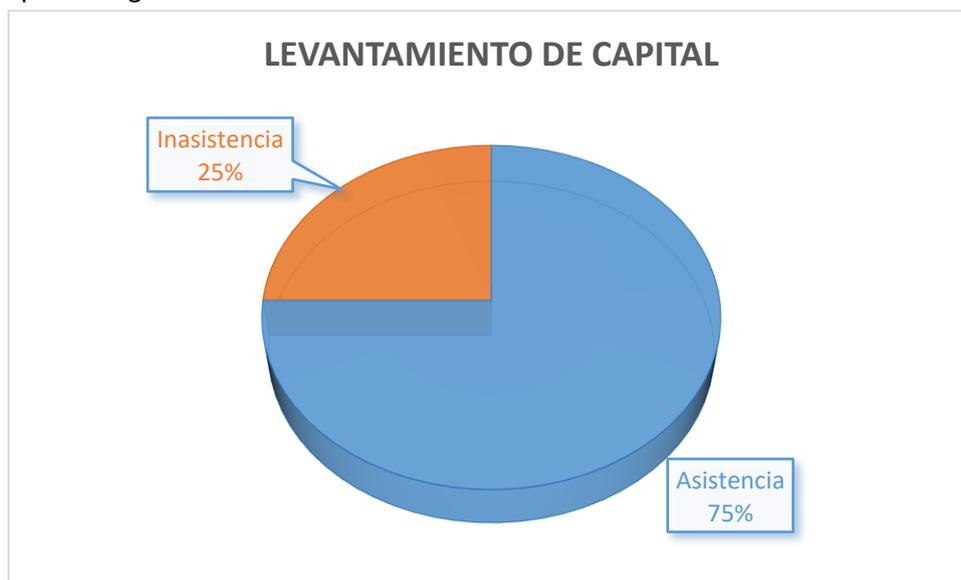


La asistencia al décimo taller “Internacionalización de Startup”, dirigido por Ignacio Cuevas, Sub Director de Incubación y Negocios DIN, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 83%

11. Taller: Levantamiento de Capital

Fecha: 23-11-2016

Expositor: Ignacio Cuevas



La asistencia al undécimo taller “Levantamiento de Capital”, dirigido por Ignacio Cuevas, Sub Director de Incubación y Negocios DIN, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 75%

12. Taller: Lean Pitch

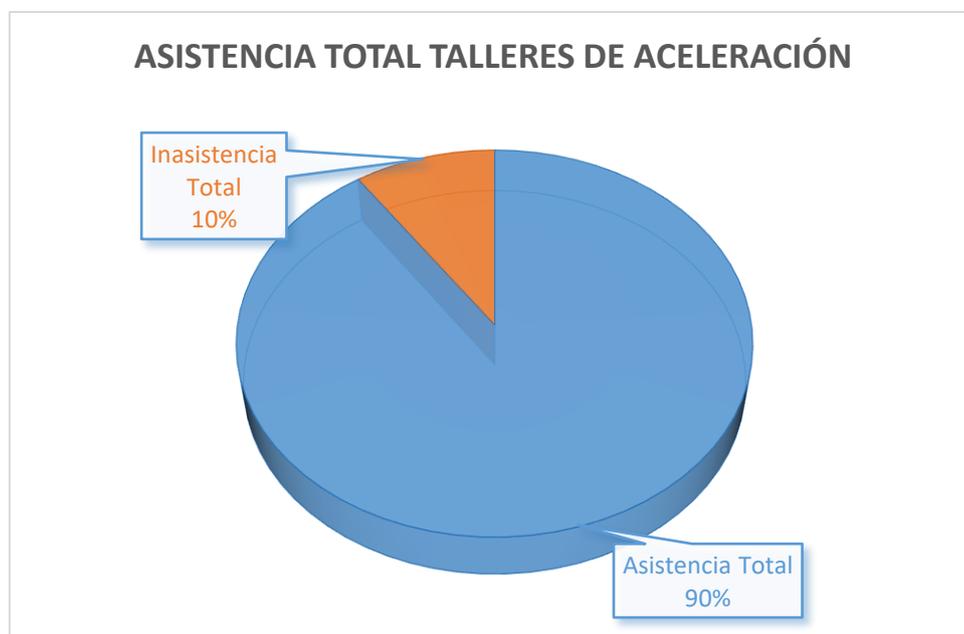
Fecha: 23-11-2016

Expositor: Javier Gotschlich



La asistencia al duodécimo taller “Presentación Efectiva: Lean Pitch”, dirigido por Javier Gotschlich, Director de Incubación, Chrysalis PUCV, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, fue de un 83%.

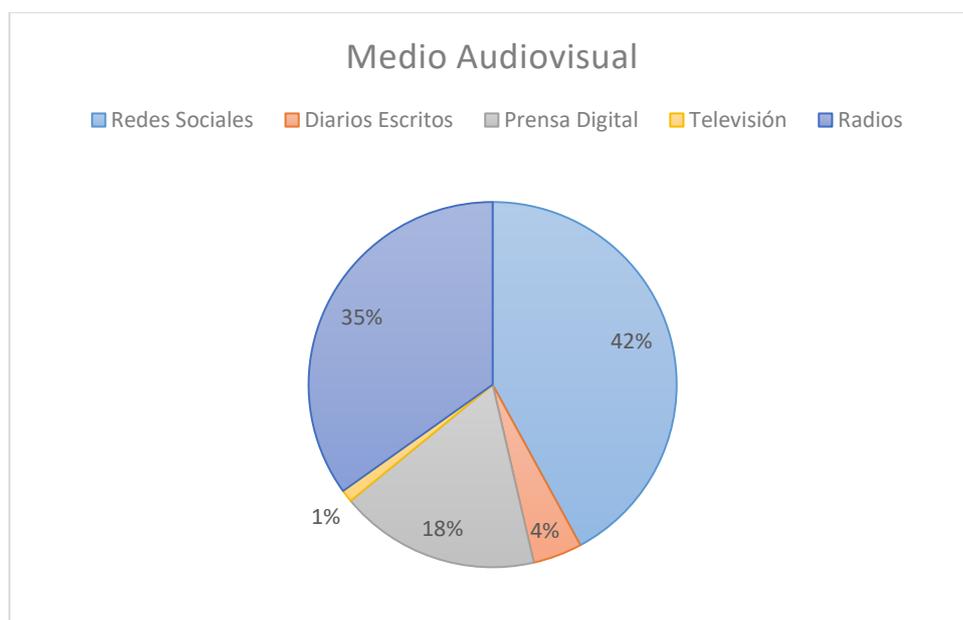
Resumen General Asistencia Talleres de Aceleración



Como conclusión final sobre la asistencia a la fase de aceleración completa, el grafico anterior muestra el promedio de asistencia, el cual fue de un 90%, superando con creces el 75% asignado.

1.2 Realización del programa respaldado con la emisión de material audiovisual (fotografías, videos) con cobertura regional

Resumen General	
Redes Sociales	117
Diarios Escritos	12
Prensa Digital	49
Televisión	3
Radios	97



Durante el proceso de ejecución del programa Wilca Tech, se mantuvo constante difusión durante todas las actividades planificadas, desde la convocatoria a postulación de los proyectos, hasta la gira Internacional de las ganadoras. Dentro de los principales medios de difusión usados tenemos en primer lugar a redes sociales con un 42%, debido a la rapidez de respuesta que se obtiene, generando notas al instante y durante los eventos. El segundo medio más utilizado corresponde a radios con un 35%, distribuido en entrevistas radiales de expositores, ejecutivos y difusión de cápsula radial para la convocatoria de postulación inicial, cabe destacar la participación activa en radio nostálgica, Maray y Madero. El Tercer medio de difusión más activo durante el programa fue la prensa digital con un 18%, la cual se traduce en todas aquellas noticias promovidas a través de las páginas web, blog de noticias y contenido y boletín informativo. El cuarto medio de difusión más activo durante el programa con un 4% fue la prensa escrita, determinados por diarios regionales, y nacionales entre los que se menciona como principal proveedor a Diario Atacama, Diario Chañarillo, Emol y Diario Financiero. Finalmente, con un 1% para televisión, destacando la promoción del programa por medio de TVN, Red Atacama.

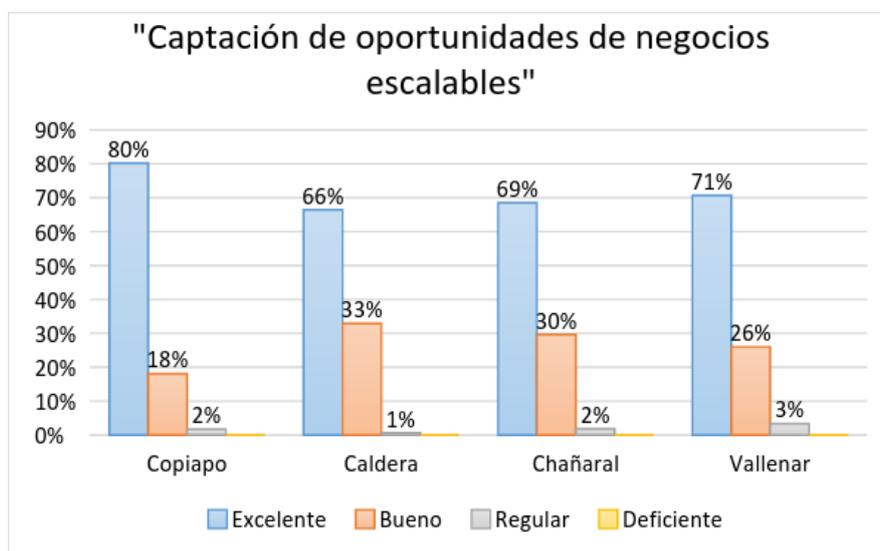
2.- Indicadores de Evaluación: Realizar encuestas de satisfacción (telefónicas, escritas y on line), logrando a lo menos el 75 % de satisfacción de los participantes al programa).

La meta propuesta se superó con creces, los resultados de las encuestas de encuentros y seminarios de emprendimiento e innovación se exponen a continuación:

- **Segundo encuentro:**

Segundo encuentro: "Captación de oportunidades de negocios escalables"				
	Copiapó	Caldera	Chañaral	Vallenar
Excelente	80%	66%	69%	71%
Bueno	18%	33%	30%	26%
Regular	2%	1%	2%	3%
Deficiente	0%	0%	0%	0%

Como se aprecia en la tabla anterior, en todas las comunas de la Región de Atacama donde se desarrolló el segundo encuentro "Captación de oportunidades de negocios escalables" la aprobación (Bueno, Excelente) superó el 90%, lo cual deja clara evidencia de que el trabajo realizado fue de calidad y que los asistentes comprendieron las metodologías enseñadas.

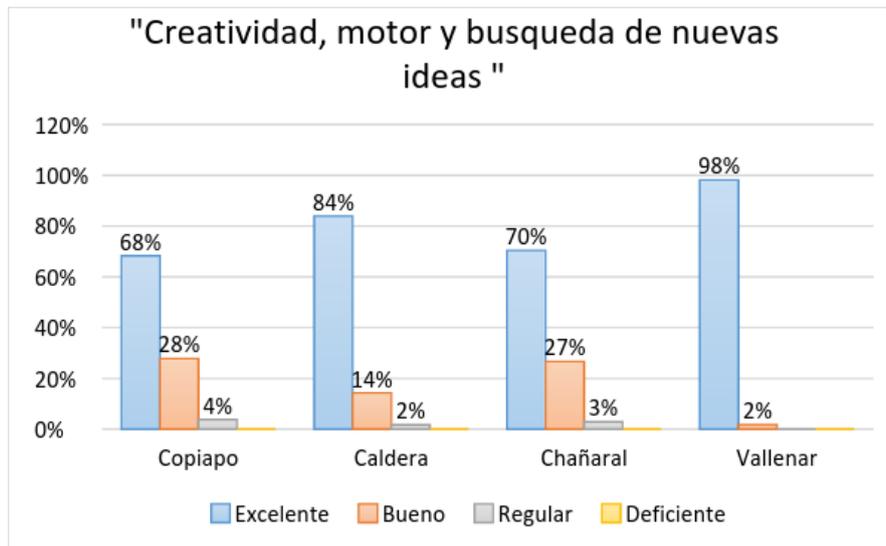


En el grafico anterior se ve el detalle de las calificaciones que los asistentes al segundo encuentro "captación de oportunidad de negocios escalables", donde se destaca que la ponderación "excelente" es la predominante en cada una de las comunas intervenidas. Dejando en evidencia que el trabajo realizado fue del mismo nivel de profesionalidad y calidad en cada comuna.

▪ **Tercer Encuentro:**

Tercer Encuentro, "Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas "				
	Copiapó	Caldera	Chañaral	Vallenar
Excelente	68%	84%	70%	98%
Bueno	28%	14%	27%	2%
Regular	4%	2%	3%	0%
Deficiente	0%	0%	0%	0%

Como se aprecia en la tabla anterior, en todas las comunas de la Región de Atacama donde se desarrolló el tercer encuentro "Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas" la aprobación (Bueno, Excelente) superó el 90% nuevamente, dejando en claro que la propuesta de valor entregada a la comunidad tuvo una repercusión sumamente positiva.

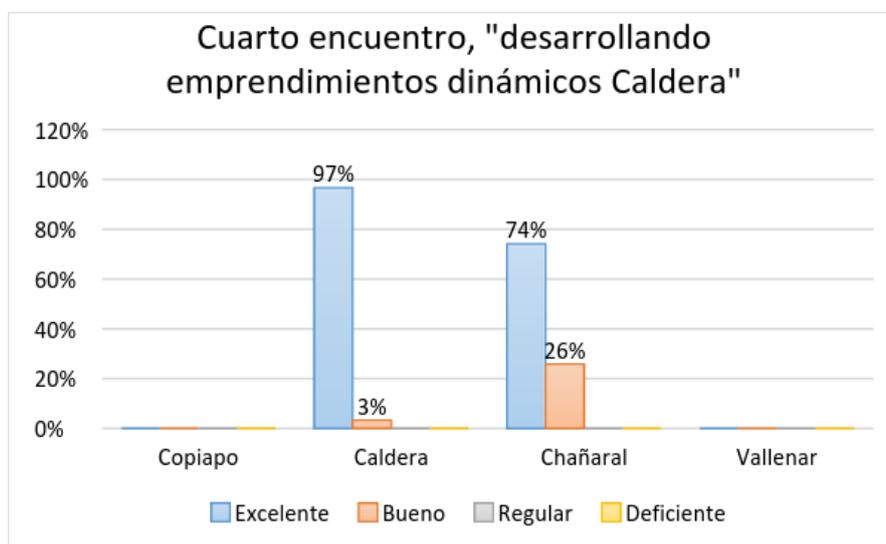


En el gráfico anterior, se aprecia nuevamente que la calificación más recurrente es la "excelente", la comunidad quedó muy conforme con la calidad y la forma de entregar los conocimientos propuestos.

▪ **Cuarto Encuentro:**

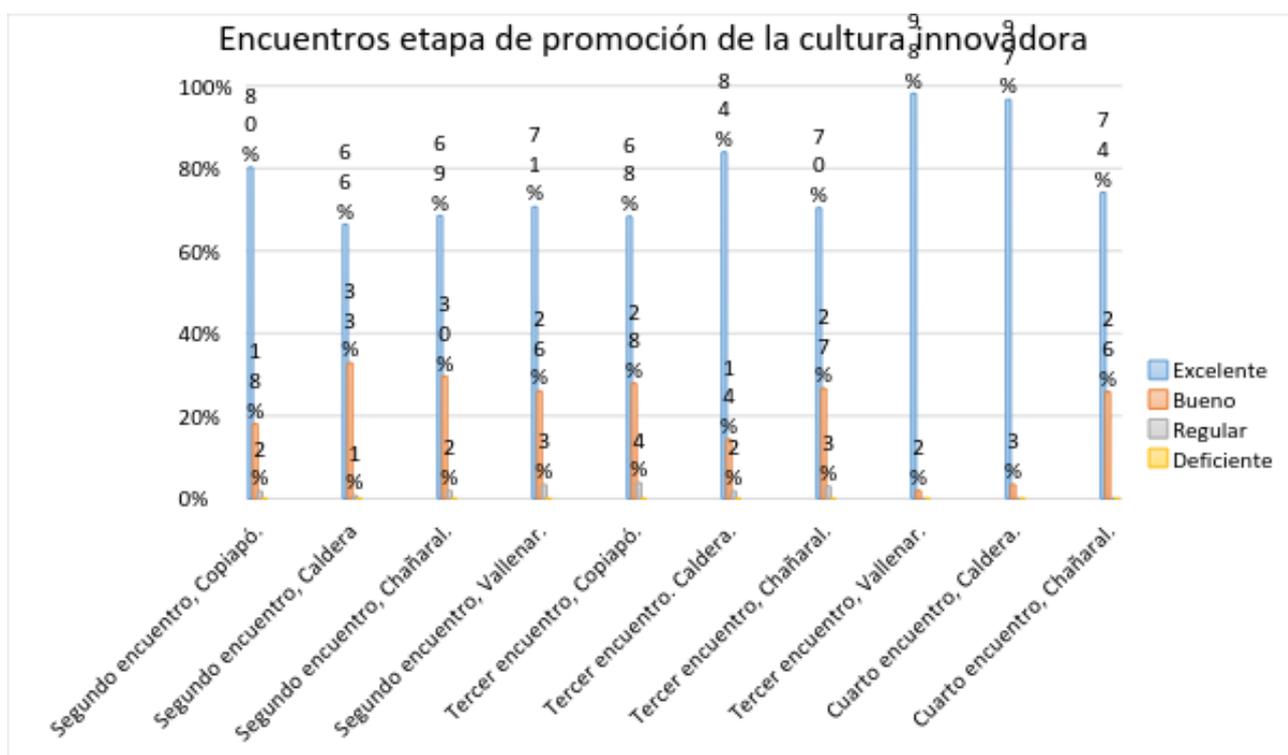
Cuarto encuentro, "desarrollando emprendimientos dinámicos"				
	Copiapó	Caldera	Chañaral	Vallenar
Excelente	0%	97%	74%	0%
Bueno	0%	3%	26%	0%
Regular	0%	0%	0%	0%
Deficiente	0%	0%	0%	0%

Para el cuarto encuentro, en el caso de Vallenar lamentablemente no se pudo desarrollar el cuarto encuentro "Desarrollando emprendimientos dinámicos" ya que el nivel de convocatoria no logró el cuórum suficiente. Sin embargo, en las demás comunas nuevamente se alcanzó una ponderación mayoritariamente "Excelente".



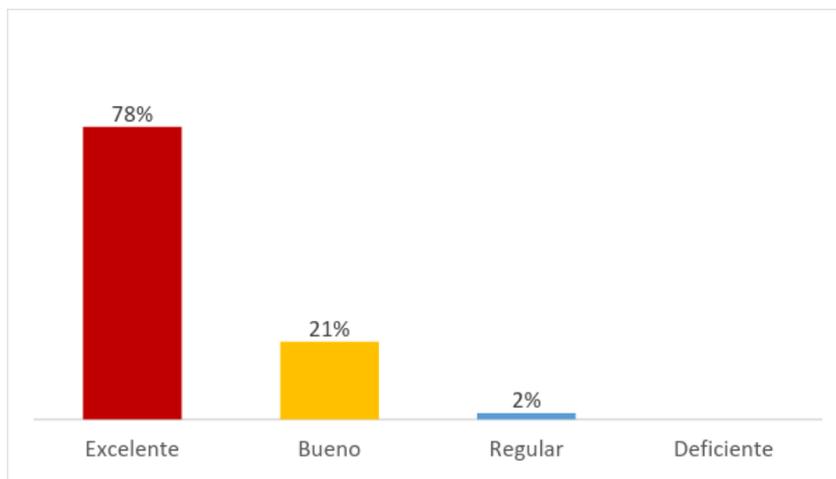
En el grafico anterior se aprecia claramente que se superó el kpi propuesto con creces, logrando una aprobación de más del 90% de satisfacción en los asistentes al cuarto encuentro.

Resumen General



En el gráfico anterior, se aprecia el cuadro resumen de las calificaciones de todos los encuentros realizados, donde la ponderación de satisfacción promedio supero en todos los escenarios el 90% de aprobación (excelente y bueno), lo que se traduce en que los conocimientos entregados por los expositores fueron captados por las comunidades, las cuales se ven sumamente beneficiadas con este tipo de actividades.

- **Resumen Encuentros**



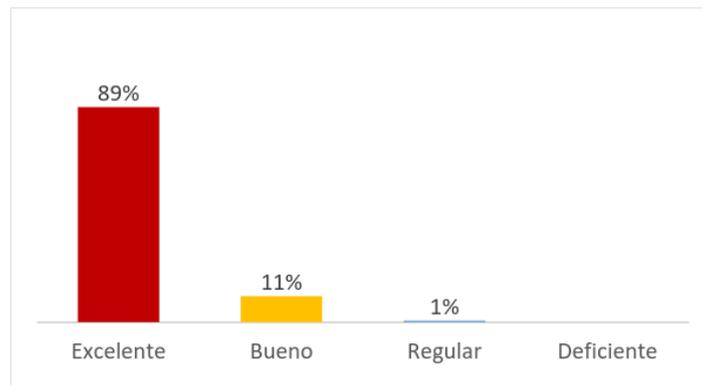
Finalizando con el análisis de los primeros encuentros, a modo de resumen general, en el gráfico anterior se aprecia que la ponderación “excelente” tuvo un 78% de las preferencias, seguido con un 21% de ponderaciones “Bueno”, lo que nos lleva a concluir que el trabajo realizado en estas primeras intervenciones fue de calidad y de provecho para la comunidad, sobre todo en las comunas que no son capital regional, en las cuales pocas veces se realizan este tipo de intervenciones masivas.

Encuesta Etapa de Aceleración

Las siguientes actividades que se evaluaron son los talleres y actividades desarrolladas en el proceso de aceleración que vivieron las 12 emprendedoras seleccionadas, los cuales tenían por objetivo transmitir conocimientos útiles y prácticos sobre todos pasos y conocimientos que las emprendedoras deben obtener para que su Startups logre el éxito empresarial.

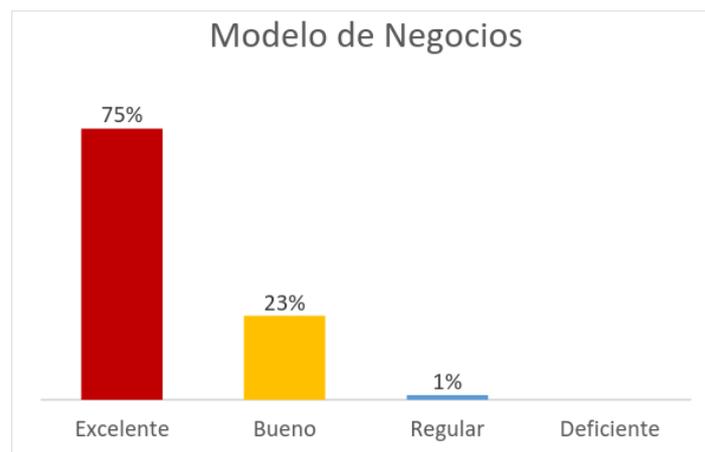
A continuación, se exponen los indicadores de satisfacción de cada uno de los talleres ejecutados:

- **Introducción al Emprendimiento**



El primer taller desarrollado fue “Introducción al emprendimiento” en la cual las emprendedoras aprendieron los conceptos básicos que deben manejar en relación a su Startups. Como se aprecia en el gráfico, la ponderación “Excelente” fue la predominante, logrando un 89%, seguida de un 11% de la ponderación “Bueno”, dejando un muy buen comienzo de la etapa de aceleración y un gran incentivo en las emprendedoras.

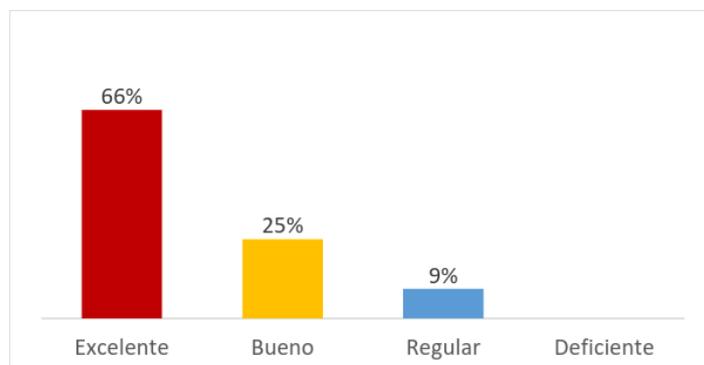
- **Modelo de Negocios**



El segundo taller titulado “Modelo de Negocios” enseñó a las emprendedoras la importancia de plantear bien cada uno de los factores asociados al emprendimiento, el cual se aprecia más claramente con la metodología Lean Canvas, la cual permite aterrizar la idea de negocio en 9 bloques representativos y conectados entre sí, donde se establecen hipótesis que

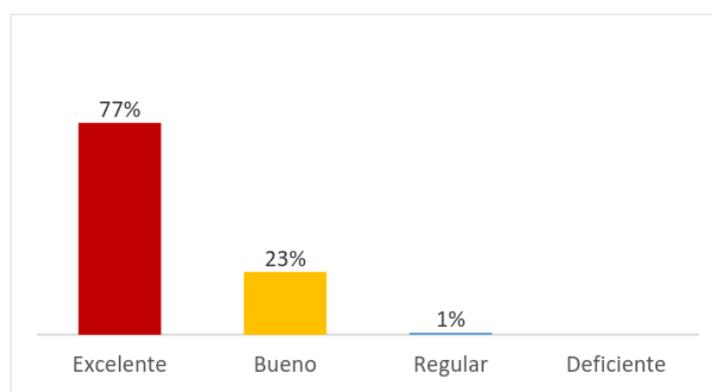
posteriormente se deben validar en terreno. Como se aprecia en el gráfico, este taller tuvo una evaluación del 75% “Excelente” y 23% “Bueno”, dejando en claro lo importante que fue este proyecto para las emprendedoras.

- **Mercado y Competencias**



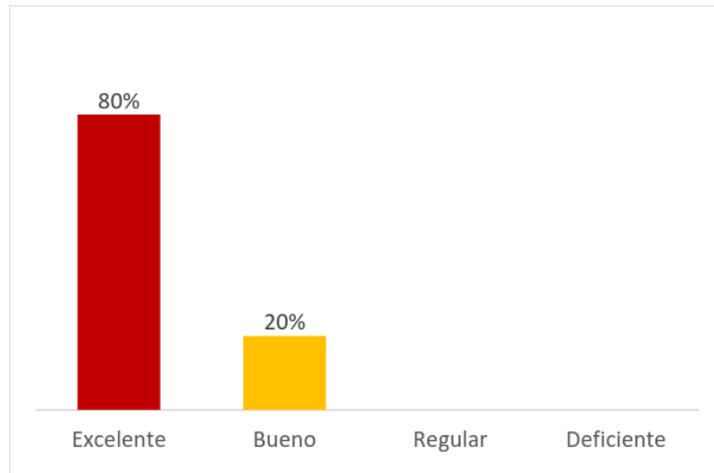
El tercer taller titulado “Mercado y Competencia” enseñó a las emprendedoras la importancia de definir el mercado objetivo y lograr cuantificarlo, junto con un completo análisis de la competencia (tanto directa como indirecta) y como esta repercute en el desarrollo de la Startups. Como se aprecia en el gráfico, la ponderación “Excelente” tuvo un 66%, una evaluación que revela la constante preocupación que tienen todos los expositores frente a su audiencia. Esta ponderación es seguida por un 25% de clasificación “Bueno”, logrando más de un 90% de aprobación positiva.

- **Habilidades de un Emprendedor**



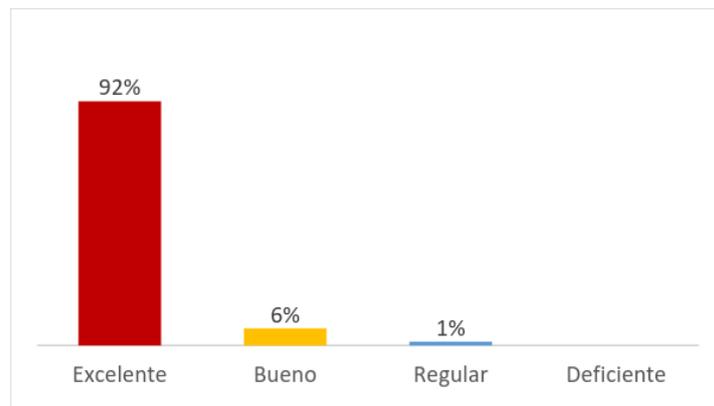
El cuarto taller denominado “Habilidades de un Emprendedor” reveló a las emprendedoras la importancia del auto perfeccionamiento, lograr detectar las capacidades que requieren para el éxito de su startup, y lograr adquirirlas. Detectar sus debilidades y fortalezas, para poder mejorar y potenciar su propuesta de valor personal. Como se aprecia en el gráfico, la ponderación más valorada fue “excelente” con un 77%, seguida por “Bueno” con un 23%, dejando un impresionante 99% de satisfacción.

- **Desarrollo de Clientes**



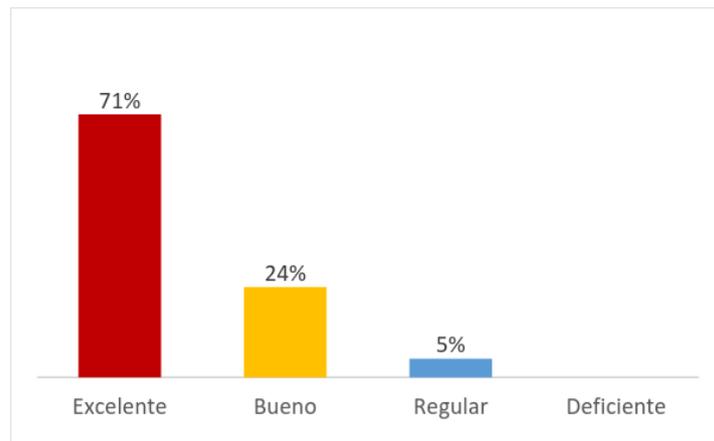
El quinto taller denominado “Desarrollo de Clientes”, demostró la importante de detectar bien al cliente target, y saber segmentarlo tanto Psicográfica como demográficamente, junto con su correcta cuantificación. Como se aprecia en el gráfico, este taller tuvo un 80% “Excelente” y 20% “Bueno”, lo que demuestra el gran trabajo realizado por el expositor y la importancia de los contenidos expuestos.

- **Marketing Tradicional y Digital**



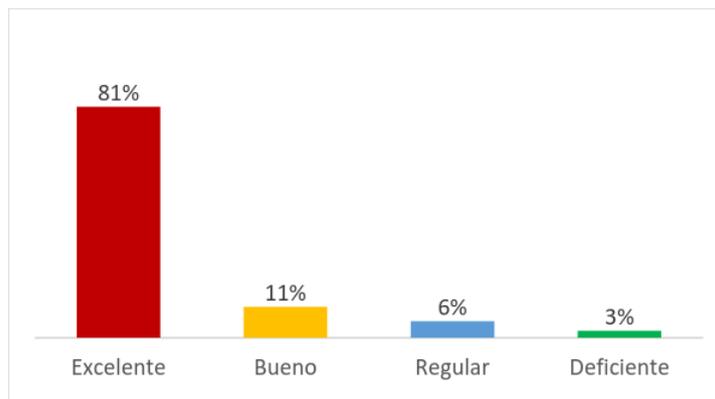
El sexto taller denominado “Marketing Tradicional y Digital” estuvo enfocado en demostrar a las emprendedoras como escoger el canal por donde harán conocido sus productos y servicios, como posicionar la marca en el mercado y como comunicar el mensaje efectivamente al cliente. Este taller fue sumamente valorado por las emprendedoras, en donde la calificación “excelente” tuvo un 92% de aprobación.

- **Formulación de Proyectos**



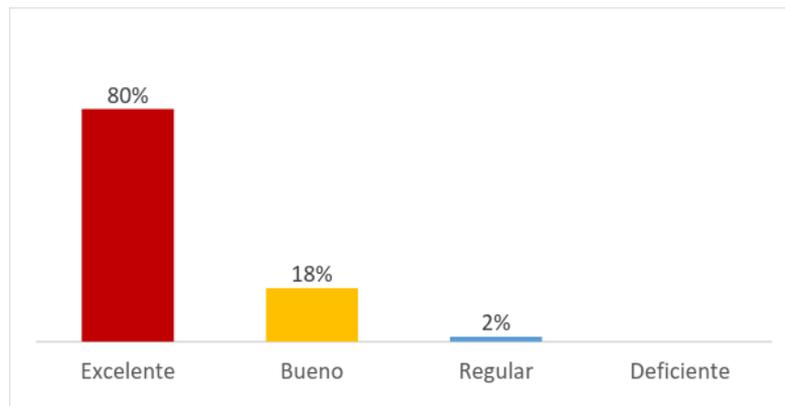
El séptimo taller, tiene como finalidad dar los conocimientos necesarios para una correcta formulación y evaluación de proyectos a las emprendedoras, utilizando la metodología Lean Canvas, les permitió perfilar su modelo de negocio hacia una correcta propuesta de valor para los clientes. Este taller tuvo una ponderación “Excelente” de un 71%, seguida de “bueno” con un 24%.

- **Creación de Empresas**



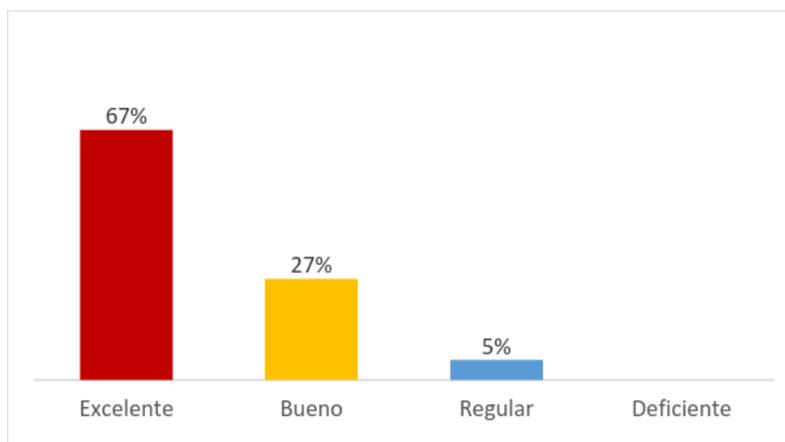
El octavo taller es denominado “Creación de Empresas” está enfocado en establecer claramente las diferencias que existen entre las distintas figuras legales referentes a la conformación de empresas, junto con las recomendaciones de formalización para cada una de las Startups. Este taller tuvo un 81% de calificación “Excelente”, seguida de un 11% “bueno”.

- **Finanzas Para Emprendedores**



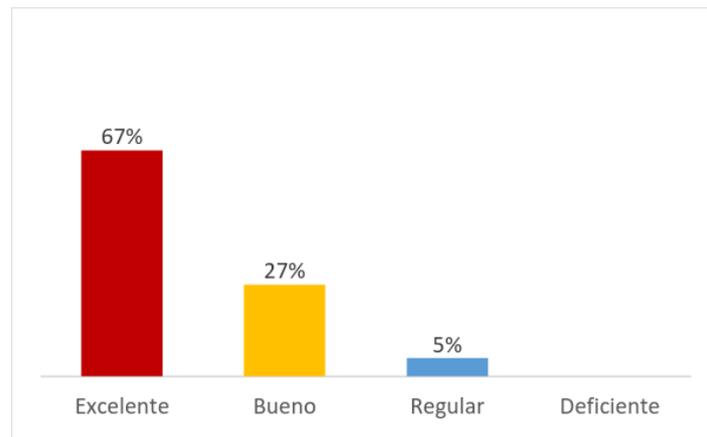
El noveno taller es denominado “Finanzas para emprendedores”, este taller es sumamente relevante para todo emprendimiento, saber administrar las finanzas es fundamental para la sustentabilidad a lo largo del tiempo. Se aprecia claramente que el tema financiero es muy apreciado por las emprendedoras, las cuales calificaron con un 80% de “Excelente” y con un 18% “bueno”.

- **Internacionalización de Startups**



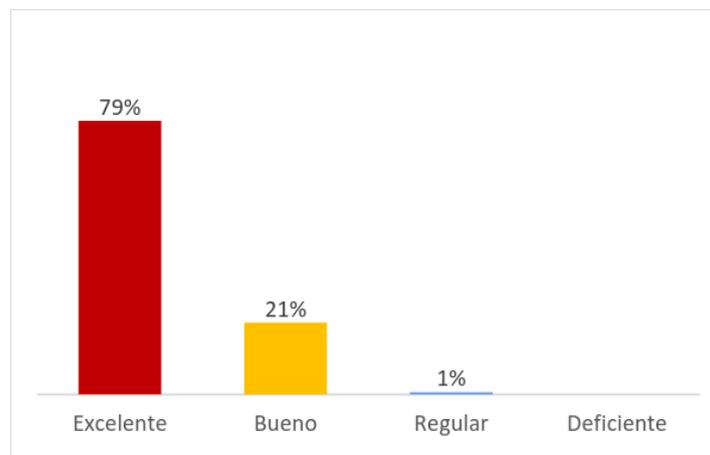
El décimo taller es denominado “Internacionalización de Startup”, este taller tuvo por objetivo demostrar que las Startup tienen un potencial de crecimiento escalable no solo en el país, sino que también internacionalmente, por lo que se les enseñó como ingresar al mercado internacional, cuales son las principales trabas e impedimento. Este taller tuvo una ponderación del 67% “Excelente” y un 27% “Bueno”.

- **Levantamiento de Capital**



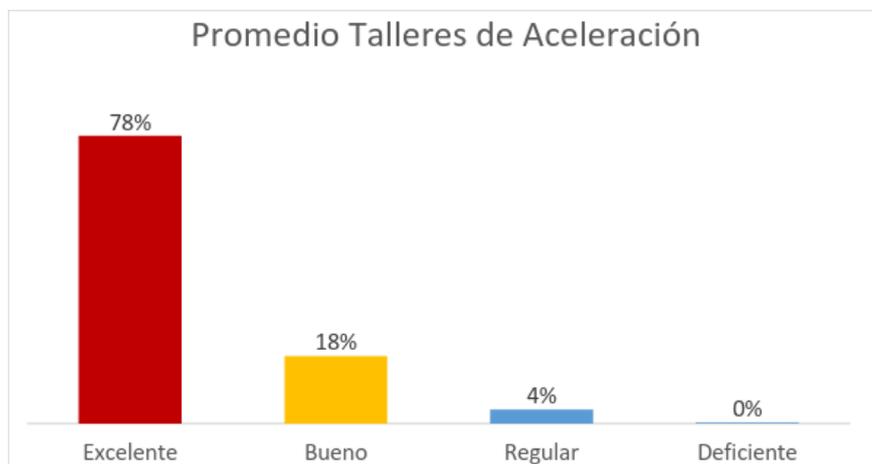
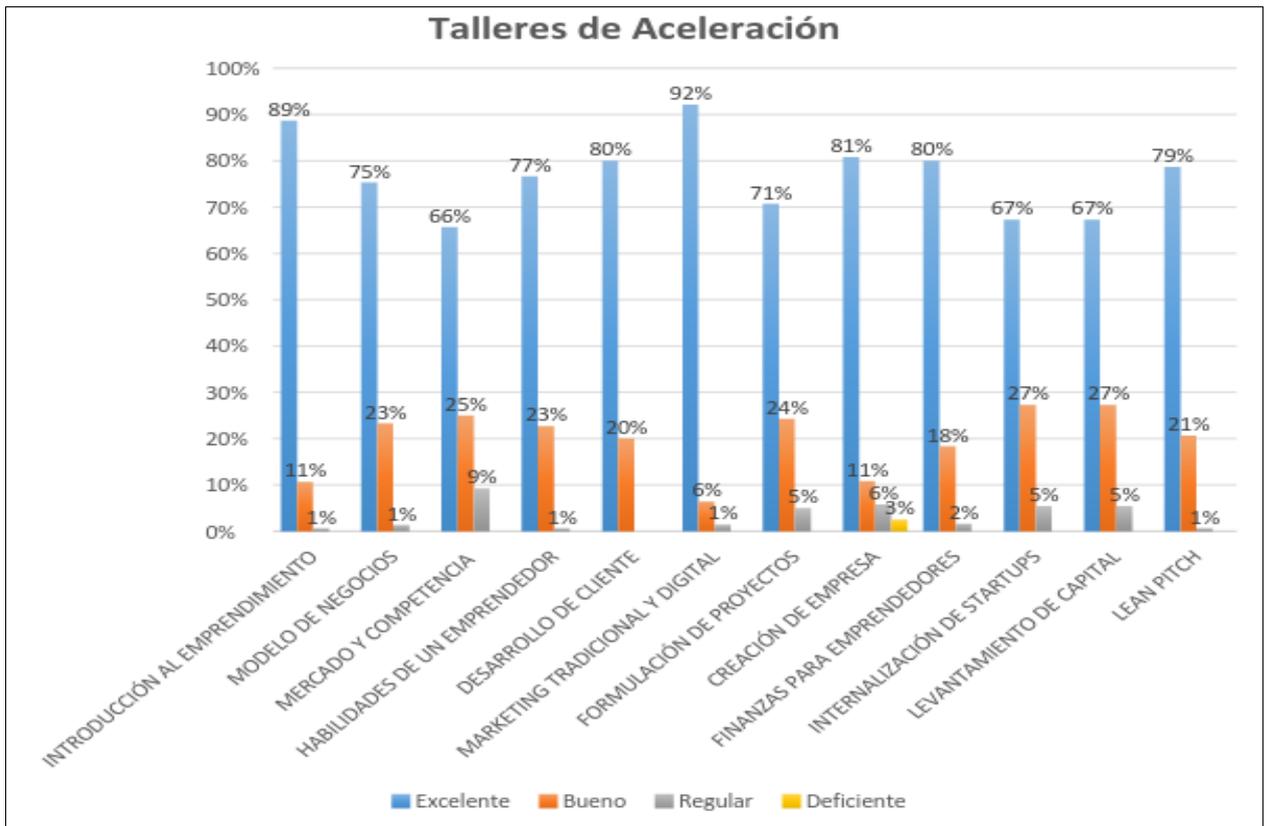
El undécimo taller denominado “Levantamiento de Capital”, brindó la guía necesaria para las emprendedoras en términos de medios de financiamiento, ya sea público y privado. Este taller logró una evaluación del 67% “Excelente” y un 27% “bueno”, y permitió a las emprendedoras a establecer cuáles serán los fondos que postularán sus proyectos.

- **Lean Pitch**



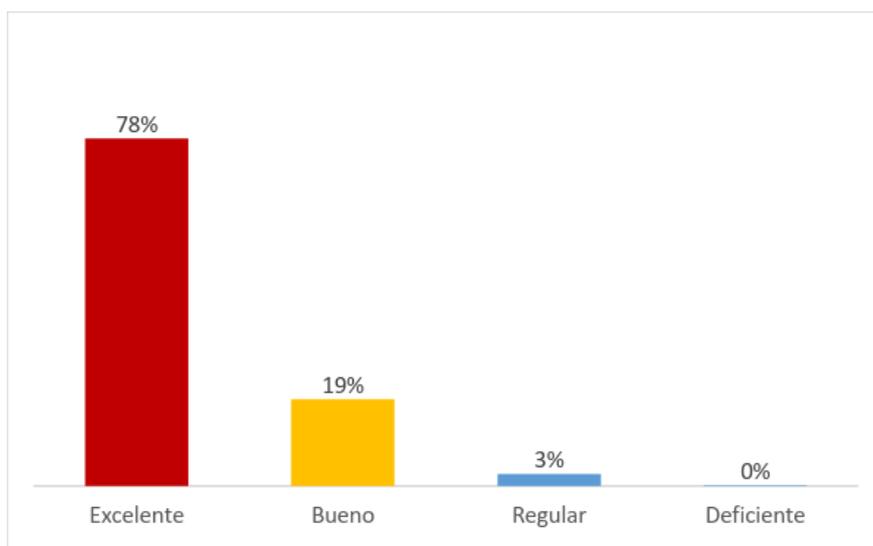
El ultimo taller de la Fase de Aceleración fue el taller “Lean Pitch”, taller fundamental a la hora de conseguir cautivar a posibles inversionistas o al jurado de los concursos públicos, el taller de Lean Pitch les proporcionó a las emprendedoras las técnicas necesarias para presentarse frente a un público y defender su idea de negocio. Este taller alcanzo un 79% “Excelente” y un 21% “Bueno”, dejando en claro la relevancia que tuvo para la formación de las emprendedoras.

Resumen General



Finalmente, el gráfico anterior resume las evaluaciones de todos los talleres del proceso de aceleración, en el cual queda claramente establecido que la calificación “Excelente” tiene la mayor votación 78%, lo que revela que todo el proceso tuvo un valor sumamente importante para las emprendedoras del programa, lo que se ve reflejado en el crecimiento que tuvieron sus Startup, que empezó desde una simple idea, y ahora poseen un modelo de negocio validado, un pitch claro y preciso y están en búsqueda de capital para poder continuar con sus Startup.

Conclusión Final Encuestas de Encuentros y Talleres de Aceleración.



Como conclusión final, se realiza el match entre la primera fase de talleres denominadas “encuentros”, las cuales fueron talleres masivos en 4 comunas de la Región de atacama, Copiapó, Vallenar, Caldera y Chañaral, con el propósito de dar las competencias necesarias a las mujeres para que puedan formular una idea de negocio escalable y poder postular al programa.

La fase de aceleración tuvo como objetivo brindar a las emprendedoras seleccionados todas las competencias necesarias para que su Startups logre el éxito empresarial.

Este match entre las fases de talleres nos brinda un 78% de ponderación “Excelente”, junto con un 19% de ponderación “Bueno”, lo que nos deja una Satisfacción positiva total de un **97%**.

3.- Indicadores de Eficiencia

3.1 Al menos 16 talleres en la etapa de promoción y formación de la cultura Startups.

Otro de los indicadores comprometidos es realizar al menos 16 talleres en la etapa de promoción y formación de la cultura Startup, con el fin de incentivar el emprendimiento femenino en la Región de Atacama, el cual en términos estadísticos es la Región de Chile que menos emprendimientos dinámicos genera, en especial emprendimientos con base tecnológica liderados por mujeres. Es por esto que los talleres realizados tenían el enfoque de dar a conocer las oportunidades de emprender que se encuentran en el ambiente y como utilizar las tecnologías presentes para hacer un Startup escalable tanto a nivel nacional como internacional.

Se adjunta a continuación calendarización de las actividades comprometidas.

N°	Actividad	Ciudad	Fecha
1	Primer Seminario: Mujer y tecnología	Copiapó	12/5/2016
2	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Copiapó	17/5/2016
3	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Caldera	18/5/2016
4	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Chañaral	19/5/2016
5	Primer Encuentro: Acercamiento a la Innovación	Vallenar	20/5/2016
6	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Copiapó	31/5/2016
7	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Caldera	1/6/2016
8	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Chañaral	2/6/2016
9	Segundo Encuentro: Captación de oportunidades de negocios escalables	Vallenar	3/6/2016
10	Segundo Seminario: Potenciar el turismo, el desafío en la región de Atacama	Caldera	4/6/2016
11	Tercer Seminario: Mujer y tecnología	Chañaral	9/6/2016
12	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Copiapó	21/6/2016
13	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Caldera	22/6/2016
14	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Chañaral	23/6/2016
15	Tercer encuentro: Creatividad, motor y búsqueda de nuevas ideas	Vallenar	24/6/2016
16	Cuarto Seminario: "Startups Chile"	Copiapó	5/7/2016
17	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Copiapó	12/7/2016
18	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Caldera	13/7/2016
19	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Chañaral	14/7/2016
20	Cuarto encuentro: Desarrollando emprendimientos dinámicos	Vallenar	15/7/2016

3.2 Promover la creación de al menos 30 Startups liderados por mujeres de Atacama, que permitan la formalización de las 10 Startups finales.

Cuadro de Startups Postuladas al Programa de Aceleración Wilca Tech

N°	Nombre de Proyecto	Nombre de Emprendedora	Apellido	Correo Electrónico
1	Centro Empresarial Atacama E.I.R.L	Marcela Alejandra	González Gordillo	marcela.gonzalez.gordillo@gmail.com
2	Recybatt	Daniela Francisca	Vergara Feliú	reciclatacama@gmail.com
3	Manada	Maheva Sue	Larco Olivares	mahevalarco@gmail.com
4	InLektus, Lengua de Señas para Todos	Cecilia Victoria	Sánchez Valenzuela	cevictoria@gmail.com
5	Healthy Snacks Sol Limón	Clara Eliana	Ossandon Ramírez	clara.ossandon@sol-limon.cl
6	Amimone	Brittany francesca	paredes Ocaranza	britaanye-e@hotmail.com
7	OPTIMIZA Y CONTROLA EL TIEMPO	ELIANA PATRICIA	FLORES ROJAS	yanifloresrojas@gmail.com
8	Pescado Capital	Claudia Natalia	Páez Soto	ingaloo@gmail.com
9	Máquinas dispensadoras de toallas higiénicas	Macarena José	Cuadra Castillo	makacuadra@gmail.com
10	FotoTour	Marcela	Cortés Díaz	marcecortesdiaz@gmail.com
11	Productos de belleza en base a algas marinas	Susan Wéndolin	Tapia Alcaíno	susantapia.alcaino@gmail.com
12	CrianzApp	Marcela Paz	González Contreras	marcelagonzalez@vitalaboro.cl
13	Realidad Virtual: Herramienta estratégica en la prevención del Bullying.	Claudia Isabel	Tapia Núñez	aramilla_3@hotmail.com
14	Awkantun Juguetes	MARCELA SOLEDAD	PAILLAMA ALVAREZ	Marchelis19@Hotmail.com
15	Centro de Salud y Bienestar Mikao Usui	Lucía Jesús	Álvarez Riaño	saludybienestar.terapias@gmail.com
16	Mechanical Protection	Javiera Ignacia	Tirado Rojas	javieratirado27@gmail.com
17	LISSETTE ALMUERZOS SALUDABLE COPIAPO	LISSETTE ROXANA	OYARZO ACUÑA	lissetteoyarzoa@gmail.com
18	SISTEMA DE CONTROL DE NEUMATICOS	MARCELA VERONICA	GODOY PASTEN	Veronica1973@Hotmail.com
19	Mejora Canales de Comunicación	Dánica	García Soto	danicagarciasoto@gmail.com
20	Maitri Nido Colecho, Compartamos el Lecho	Mariana Edith	Labbe Ramírez	maitri.colecho@gmail.com
21	Eco Chapas Cali	Camila Paz	Venegas Zepeda	camila.paz.venegas.zepeda@gmail.com

22	eco atacama recicla	Maricel	cortes Salazar	maricel421@gmail.com
23	"Mi Primer Abogado": Asesoría legal para la pequeña y mediana empresa.	Francisca Javiera	Simonet Llanos	francisca.simonet@gmail.com
24	Geo Adventures Tours	Verónica	Jeria Barraza	verojeria@gmail.com
25	Dymargi Confecciones	Sandra Patricia	Rentería Clarete	madele-anghi@hotmail.com
26	El Dulce Origen Licau	Ximena Alejandra	Miranda Catalán	dulceorigenlicau@gmail.com
27	Alimenta tus sentidos (Feed your senses) - experiencias en terreno para personas ciegas y sordas	Stefanie	Hägele	steff@ivechile.com
28	Océano Aventura	Carolina Victoria	González Collarte	carola.gonzalez.c@hotmail.com
29	Bi-Lockers	Paula	Durán Gallardo	paula.duran@alumnos.udac.cl
30	Confecciones manchain	Natalia francesca	Núñez cortes	Allicedanae@gmail.com
31	LA BETTY	CAROLINA ANDREA	SILVA FADIC	kritosf@gmail.com
32	Mis pastelitos Danny	Daniela Edith	Montenegro Meriño	Danny_girls_445@hotmail.com
33	CHADAQU , Creación, producción y venta de bolsos y accesorios de material reciclado	Alejandra Mabel	Daneri Quezada	alejandradaneri@gmail.com
34	KUSI	Liliana	Sánchez	liliana.sanchez@uda.cl
35	Deli Panqueques	Jocelyn nathaly	Pizarro escobar	Jonapies27@gmail.com

Como se aprecia en el cuadro anterior, una vez finalizada la fase de talleres a la comunidad e iniciado el proceso de postulación, se postularon 35 propuestas de Startups innovadoras, por lo que se cumplió con el indicador establecido, quedando en manifiesto que realizando buenas intervenciones que promuevan la innovación y el emprendimiento en la Región, permitirá que cada año los proyectos con base tecnológica proliferen y se vuelvan un actor relevante en la economía regional.

Estado legal de las Startups:

Estados de las Startups Seleccionadas			
N°	Emprendedora	Startups	Estado Legal
1	Verónica Jeria	Geo Adventures	Formalizada
2	Carolina Silva	La Betty	Formalizada
3	Cecilia Sánchez	Inlektus	Formalizada
4	Daniela Vergara	Recybatt	Formalizada
5	Marcela Paillama	Mimu	En Proceso
6	Marcela Gonzales	Crianzapp	En Proceso
7	Claudia Tapia	Nuna Tech	En Proceso
8	Claudia Paéz	Pescado Capital	En Proceso
9	Francisca Simonet	Foccus	Sin Formalización
10	Britanny Paredes	Amimone	Sin Formalización
11	Clara Ossandon	Sol Limón	Formalizada
12	Javiera Tirado	Mechanical Protection	Sin Formalización

Finalmente, el cuadro anterior presenta las 12 Startup seleccionadas y su nivel de avance respecto a la formalización, tenemos 5 emprendedoras que ya están formalizadas y realizando sus actividades económicas sin inconvenientes. Existen 4 emprendedoras que están en proceso de formalización, a la espera de poder obtener el capital necesario para realizarlo, estas 4 emprendedoras están en proceso de selección para el PRAE Atacama 2017. Finalmente tenemos 3 emprendedoras que no continuaron con sus proyectos por motivos personales, sin embargo, se continúa con las relaciones cercanas con ellas, por lo que cuando decidan continuar con sus proyectos tendrán toda la disposición de parte del equipo Chrysalis para seguir desarrollando su emprendimiento.

STARTUP: Geoadventures

EMPREDEDORA: Verónica Jeria

DESCRIPCIÓN: Servicio turístico, enfocado en brindar conocimientos geológicos a los turistas, potenciando la zona geográfica en donde se encuentran situados.

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

Tienen un buen nivel de avance, han validado rápidamente la propuesta única de valor. Se recomienda mejorar página web y definir la estrategia de marketing. El diagnóstico muestra un buen desarrollo en aspectos de avance, equipo, técnico y comercial.

STARTUP: La Betty

EMPREDEDORA: Carolina Silva

DESCRIPCIÓN: Clasificado como un E-commerce. La Betty es una plataforma virtual, para la venta de delantales personalizados.

DIAGNÓSTICO



*No fueron evaluados en el equipo ni en modelo de negocios

COMENTARIOS

Buen estado de avance, ya cuenta con ventas. Se recomienda tomar como ejemplo a la página de Buildlove y contactar a más personas famosas aparte de la que ya tiene.

STARTUP: Pescado Capital

EMPRENDEDORA: Claudia Páez

DESCRIPCIÓN: Producción, preparación y venta de productos y platos marinos, con la técnica al vacío (sous vide).

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

Hay bastante incertidumbre, sobre todo del lado comercial. Tiene claro el proceso a realizar, pero no ha realizado pruebas para generar potenciales productos. Se recomienda realizar entrevistas para conocer mejor a los clientes, definir canales de venta y generar material de comercialización. Cuentan con un equipo muy capaz y comprometido, pero falta alguien que tenga más conocimiento técnico. Por otro lado, deben buscar la mejor forma de invertir, tanto fondos privados como públicos.

En el gráfico se aprecia que el ámbito menos desarrollado es el comercial y el modelo de negocios, esto porque falta la validación del producto en diferentes actores.

STARTUP: Amimone

EMPRENDEDORA: Brittany Paredes

DESCRIPCIÓN: Productos alimenticios gourmet a base de algas Ulva Lactuca.

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

Debe trabajar fuertemente en el proceso, pues ha realizado pruebas caseras pero no son reproducibles. Hay proyección del empaque. Trabaja sola, siendo capaz de cubrir varias aristas del producto, pero aún así, se recomienda complementar el equipo, aparte se debe asesorar en lo comercial.



DIAGNÓSTICO STARTUPS
Speed Mentoring
Viernes 13 de enero del 2017

STARTUP: Inlektus

EMPRENDEDORA: Cecilia Sánchez

DESCRIPCIÓN: Producto didáctico bilingüe que permite a oyentes y sordos aprender el lenguaje de señas.

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

Producto en creación. Existe consistencia conceptual, enfocándose en el juego, pero de momento no se ha aplicado al prototipo en desarrollo. El desarrollo comercial es incipiente, no se sabe bien a quien venderle. Se debe ir probando con experiencias de usuario interactivas cuan lúdico es el objeto. Apoyar con contactos del Mineduc, Atix y Explora PUCV.
El gráfico de diagnostico muestra una debilidad en el modelo de negocios, esto porque es muy reciente y poco escalable, podrían migrar a algo más digital.



DIAGNÓSTICO STARTUPS
Speed Mentoring
Viernes 13 de enero del 2017

STARTUP: MIMU

EMPRENDEDORA: Marcela Paillama

DESCRIPCIÓN: Juego de construcción y diversas combinaciones que permite desarrollar y potenciar habilidades motrices y la creatividad a través del vínculo con sus pares y grupo

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

La idea en general es buena, tiene un prototipo pero no muy desarrollado, debe evaluar aspectos conceptuales y formales y el uso de otros materiales. Se debe cuestionar aún más el potencial de la idea, ya que hay otras aristas en las que se podría enfocar.

STARTUP: Recybatt

EMPREDEDORA:

Daniela Vergara

DESCRIPCIÓN: Recuperación de metales pesados de baterías desechadas, a través de la biolixiviación.

DIAGNÓSTICO



COMENTARIOS

Se encuentra en idea con pruebas a nivel de laboratorio. Buen avance en aspectos comerciales, pero falta desarrollo en lo técnico. Se recomienda analizar el producto en términos de valor agregado, precio, competencia y otros. Modelo de negocio desarrollado, pero puede ser mejorado. El producto es de alto costo, por lo que requiere de una fuente de inversión, podría evaluar SSAF-I

Estado de los Startups Wilca Tech

Nombre Startup: Crianzapp

Resumen: Aplicación web que provee de información al instante y validada por profesionales expertos, sobre crianza y salud en infantes desde los 3 meses a los 5 años. La aplicación busca disminuir los tiempos de adquisición de información ante urgencias de crianza o salud de los infantes, además de reducir el riesgo asociado a la poca validación de la información encontrada en buscadores tradicionales.



1. Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

Startup en fase de idea, sólo con el concepto y ganas de emprender para solucionar problemas de crianza y salud detectados por la emprendedora. Sin un modelo de negocios y por ende sin validación de propuesta.

2. Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

Startup con un modelo de negocios "A" definido.

Hipótesis del problema validado a través de realización de entrevistas con potenciales clientes, principalmente padres y madres de familia, involucrados activamente en la crianza y preocupados de la salud de sus hijos.

Diseño de Blog que permita generar tracción de potenciales Cliente/usuario y analizar comportamiento de visitas en virtud de la generación de contenidos a fin a la crianza y salud de infantes. Esta información es desarrollada por profesionales de apoyo pertenecientes a la red de contactos de la emprendedora.

En proceso de construcción de PMV de aplicación móvil.

Startup con equipo multidisciplinario (Programador, Ingeniero Comercial, Diseñador, Psicóloga)

3. Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Apoyo en la definición de modelo de negocios y estrategias para validarlo.

Apoyo en la definición de estrategia para desarrollar potenciales clientes a través de marketing de contenidos en Blog.

Contacto con abogado para visualizar la mejor opción de formalización y desarrollo de contratos de confidencialidad y otro.

Entrega información y papers de interés para el desarrollo de conocimientos a fines al proyecto.

Apoyo en el desarrollo de modelo de ingresos

Asesoría para el levantamiento de capital

Visualización de oportunidades de desarrollo para el equipo emprendedor

4. Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Definición de modelo de negocios

Validación del problema

Construcción de mecanismo para generar potenciales clientes y analizar el comportamiento según contenido expuesto

Incorporación y desarrollo de equipo de trabajo

5. Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio)

Desarrollo de PMV de aplicación para descarga en android

Validación técnica de aplicación en el mercado objetivo (al menos 1000 descargas)

Levantamiento de Capital (PRAE o KT Semilla CORFO), para el mejoramiento de aplicación y validación comercial.

6. Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular)

PRAE Atacama, se está trabajando en la postulación, cierre de postulación 19 de mayo.

KT Semilla (Corfo), apertura el 11 de abril.

Nombre del StartUp: Foccus

Resumen del proyecto: Es una plataforma de gestión segura y confiable para profesionales del sector legal de la región de Atacama, que ofrece una solución tecnológica en las administrativas y jurídicas propias del ejercicio de la profesión mejorando y modificando sus formas de trabajar permitiéndoles aumentar su productividad a un menor costo económico



1.- Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

El proyecto llega en fase de idea, sin testeos previos, sin modelo de negocios y sin un equipo acorde a los requerimientos del StartUp.

2.- Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

Actualmente el proyecto sigue en fase de idea, sin embargo, se han incorporados profesionales acordes con las necesidades del proyecto (Programador e Ingeniero Industrial).

El programador está en proceso de creación de la demo técnica de la plataforma.

Se desarrolló y potenció el modelo de negocios.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

- Mejoramiento continuo del modelo de negocios.
- Validación (diseño de encuestas y entrevistas junto con la bajada de la información).
- Diseño de Marca Corporativa.
- Modelo de Ingresos.
- Asesoría de postulación a levantamiento de capital.

4.- Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

- Se incorpora ingeniero industrial y programador al equipo.
- Se logran acuerdos con Early Adopter que serán formalizados en el corto plazo
- Se desarrolla una imagen corporativa.
- Comienza el desarrollo de una demo Técnica.
- Se genera un trabajo colaborativo con la Mentora.

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio).

- Se recomienda formalizar los 3 acuerdos con los early adopter, (son 3 estudios jurídicos de la Región de Atacama que están dispuestos a testear la plataforma una vez esté realizada)
- Tener la demo habilitada antes del 22 de abril.
- Lograr definir más detalladamente al mercado, ya que se dificulta encontrar la cifra exacta de los estudios jurídicos tanto en Chile como en la Región de Atacama.

6.- Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular).

- Actualmente se está desarrollado la postulación al PRAE Atacama.

Nombre Startup: Geo Adventures

Resumen: Geo Adventures es un Tour Operador enfocado en brindar conocimientos geológicos a los turistas, potenciando la zona geográfica en donde se encuentran situados, entregando un servicio de Alta montaña único en la región incorporando aventura y seguridad en la Ruta con profesionales que otorgan al cliente una experiencia científica geológica.



1. Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

Se presenta como un tour operador con fines geológicos, trabajando de manera informal, sin ningún respaldo de certificación y/o alianza con Gremios u Organizaciones de turismo. Emprendimiento operando con ventas, sin capital levantado.

2. Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

Se encuentra formalizado con patente comercial.
Opera con ventas al doble en comparación al año pasado,
Posicionado en el primer lugar en recomendación vía Tripadvisor.

3. Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Confección de modelo Lean Canvas y validación de Hipótesis más riesgosas
Creación de un embudo de ventas para analizar la tracción de los principales canales
Cuantificación del mercado objetivo y validación del cliente
Se realiza activación de servicios complementarios (área legal, para formalización)

4. Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Levantamiento de capital semilla ,3 millones para la adquisición de equipo de seguridad y desarrollo de Branding y marca.
Formalización y apoyo en el trabajo de certificación en el Sernatur.
Posicionamiento en primer Lugar en Tripadvisor.
Reestructuración del Modelo de Pricing.

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio)

Se recomienda Incorporar un experto en posicionamiento digital al equipo.
Realizar una estrategia comercial

Investigar nueva línea de negocio para incorporar en el emprendimiento.
Analizar la incorporación de tecnología en realidad aumentada para entregar durante el tour operador.

5. Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular)

Capital Semilla Crece, Se debe justificar la incorporación de este capital a través del crecimiento de la Startups a través de nuevas líneas de negocios.

Nombre Startup: Inlektus

Resumen: Producto didáctico bilingüe que permite a sordos y oyentes aprender el lenguaje de señas. Proyecto con enfoque social.



1.- Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

Startups que levanta Fondo SSAF- S, con boceto de PMV, formalizada, sin modelo de negocio ni estrategia de comercialización, sin modelo de marketing, sin canales de difusión; con toda la disposición para desarrollar producto con el fondo adjudicado. Startups fácil de replicar, pero con intenciones de mejorar en todo momento.

2.- Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

El Equipo de trabajo de Inlektus sigue siendo teniendo carencias en el área técnica comercial.

Gestión comercial, no posee ventas sin embargo tiene alianzas con clientes potenciales concretándose en acuerdos y convenios, falta la validación comercial con el cliente final.

En relación al producto existe un PMV, con un alto grado de avance en la validación del usuario.

EL mercado objetivo no está validado y tampoco cuantificado, no se resuelve aún la siguiente pregunta ¿Los clientes están dispuestos a comprar Inlektus?

Considerando que tiene un alto grado de imitación, se le recomienda trabajar el área de la propiedad intelectual.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Apoyo en la definición de modelo de negocios y estrategias para validarlo.

Apoyo en la definición de estrategia para desarrollar potenciales clientes

Contacto con abogado para migrar de S.A a SPA

Asesoría para el levantamiento de capital

Visualización de oportunidades de desarrollo para el equipo emprendedor

4.- Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Definición de modelo de negocios

Validación del problema

Construcción de mecanismo para generar potenciales clientes

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio).

Se recomienda:

- Potenciar el equipo desde la parte comercial, incorporando un profesional experto en el área.
- Validar el modelo de sustentabilidad económica para trabajar en una estrategia de comercialización y afinar el modelo de pricing por un profesional especialista en el tema.
- Contar con el prototipo completo (diseño de packing con diseño de 150 fichas) con fecha máx. para el 20 abril para validación y prospección comercial.
- Apoyar con contactos del Mineduc, ATIX y Explora PUCV. Así también se recomienda migrar a un PMV digital.
- Realizar prospección de clientes y definir su Target, como también realizar re investigación del precio de venta fijado (Definir Estrategia de precio)
- Investigar en la protección de derechos de autor, ya que, el emprendimiento tiene un alto grado de imitación.
- Validar el producto con el cliente y determinar un modelo de sustentabilidad.

6.- Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular).

- Se solicita a la CORFO respuesta con respecto a la postulación a KS y PRAE, esto, considerando que cierra SAF-S en mayo, dentro de las bases de estos instrumentos se establece que no puede postular hasta tener el cierre de proyecto actual.

Nombre Startup: La Betty

Resumen: La Betty delantales de colección es una empresa dedicada a la confección de delantales con una innovadora propuesta de diseño y moda para otorgar a nuestro cliente una experiencia de exclusividad estilo y comodidad.



1.- Estado inicial:

Emprendimiento que llega con corte de desarrollo y ventas realizadas a amistades y cercanos, sin desarrollo de imagen corporativa, sin modelo de negocios ni estrategia de comercialización.

2.- Estado actual:

Emprendimiento con modelo de negocios claro, imagen corporativa, en proceso de registro de marca, con ventas y canales definidos y estrategia de comercialización. Actualmente está en búsqueda de una persona que cubra el área comercial de su negocio. Y una persona para producción (costurera). También se ha realizado prospección comercial para posicionar marca en TV nacional generando contacto y acuerdos con personas vinculadas con el medio Gourmet.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo:

- Apoyo y desarrollo de modelo de negocios (Metodología Lean Canvas)
- Ayuda en diseño de Instrumentos de medición para hipótesis riesgosas
- Activaciones de servicios Perks (Área Legal; Protección de Marca, contratos de trabajo)
- Ayuda en diseño y control de presupuesto
- Asesoría para postulación a levantamiento de capital.

4.- Objetivos conseguidos:

Desarrollo de modelo de negocios bajo una metodología concreta.
Identificación y desarrollo de; oportunidad de negocio, clientes, desarrollo de PUV, estrategia de comercialización.
Activación de redes de contacto (Manga Corta, First Job)

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses:

Incluir a un profesional al equipo del Área Comercial
Ordenamiento en detalle de capacidad de producción

Desarrollar un sistema de control de inventario y capacidad de respuesta de pedidos
Profundizar en la estrategia de posicionamiento de marca
Diseñar modelos de ingresos

6.- Potenciales líneas de financiamiento:

Levantar capital para desarrollo de fase de plataforma amigable a través de la Línea PRAE región de Atacama
Debe desarrollar una propuesta valor y grado diferenciador para el proyecto de plataforma e idealmente tener al menos un mockup de la plataforma.

Nombre del StartUp: Mimu

Resumen del proyecto: Es un juego didáctico constructivo, de geometría simple, el cual permite múltiples combinaciones de vinculación, en donde los usuarios pueden expresar toda su creatividad, imaginación y destreza mediante un juego más lúdico. Se conectan listones de madera a través de una base que permite la confección de distintas estructuras, estos listones de madera son cubiertos con telas para generar una estructura.



Foto referencial



Foto Prototipo

1.- Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

La emprendedora se presenta al Wilca Tech con otra idea de negocio, sin embargo, al testear la idea inicial pivoteo hasta generar la idea del juego MIMU

2.- Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

Actualmente el proyecto sigue en fase de idea, sin embargo, se realizó un prototipo inicial.

Se instaló el prototipo en un jardín infantil con el fin de testear la interacción con el usuario.

Se define el modelo de negocio.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Mejoramiento continuo del modelo de negocios.

Validación (diseño de encuestas y entrevistas junto con la bajada de la información).

Diseño de Marca Corporativa.

Modelo de Ingresos.

Asesoría de postulación a levantamiento de capital.

4.- Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Se logran acuerdos con Early Adopter que serán formalizados en el corto plazo
Se desarrolla una imagen corporativa.
Se realiza el prototipo inicial
Se genera un trabajo colaborativo con la Mentora.

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio).

Se requiere incorporar al equipo un experto en el desarrollo de productos.
Realizar la primera versión del juego con los materiales originales.
Validar al cliente, su opinión respecto al juego, si está dispuesto a adquirirlo y definir el precio.

6.- Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular).

Actualmente se está desarrollado la postulación capital abeja.
Para postular al PRAE se pretende usar la realidad aumentada para visualizar, a través de los Smartphone, estructuras más elaboradas, además de permitir a los padres de los niños compartir fotos y videos de sus creaciones junto a sus hijos.

Nombre Startup: Pescado Capital



Resumen: Producción y venta de productos del mar sazonados con hierbas con identidad local sellados al vacío.

1.- Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

Startup en fase de idea, sólo con él concepto y visualizando la oportunidad de generar un producto gourmet a base de pescados y mariscos de la zona. Sin un modelo de negocios y sin validación de propuesta.

2.- Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

En proceso de diseño de PMV.
Startup que se encuentra realizando entrevistas para considerar primeros puntos de venta en tiendas gourmet de la región.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Apoyo en la definición de modelo de negocios y estrategias para validarlo.
Contacto con abogado para visualizar la mejor opción de formalización.
Entrega información relacionada al desarrollo de conocimientos a fines al proyecto.
Asesoría para el levantamiento de capital

4.- Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Definición de modelo de negocios
Validación de la oportunidad
Desarrollo de equipo de trabajo

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio).

Se recomienda:

- Desarrollo de PMV para testeo
- Potenciar el equipo desde el punto de vista administrativo y definir formalmente la distribución de roles de los socios
- Realizar con urgencia la validación comercial.

- Habilitar espacio y adquirir maquinaria para realizar la validación técnica.
- Prospección del tamaño de los clientes potenciales a nivel nacional con cifras cuantitativas.
- Formalizar la Startups e investigar si existe posibilidad de patentar la marca.

6.- Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular)

- Levantamiento de Capital (Abeja, PRAE o KT Semilla CORFO)

Nombre Startup: Recybatt

Resumen: Recybatt es la alternativa ecoamigable para el reciclaje de pilas desechables. Buscamos recuperar por medio de un proceso de biolixiviación los metales pesados y componentes de las pilas para reutilizarlos como materia prima en otras industrias



1.- Estado inicial:

Emprendimiento que llega en fase de idea, sin imagen corporativa, sin modelo de negocios, ni estrategia de comercialización.

2.- Estado actual:

El emprendimiento a la fecha ha levantado capital a través de Startup Chile a través de la línea de The s´Factory la cual la ayudo a desarrollar imagen corporativa y el estudio de algunas hipótesis riesgosas (pero aún no tiene un modelo de negocios claro) ha realizado diversas redes de contacto, pero no ha avanzado en el desarrollo operativo del proyecto que es el reciclaje de pilas.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo:

Apoyo y desarrollo de modelo de negocios (Metodología Lean Canvas)
Ayuda en diseño de Instrumentos de medición para hipótesis riesgosas
Activaciones de servicios Perks (Área Legal; Protección de Marca)

4.- Objetivos conseguidos:

Explicación de Modelo de negocios a través de metodología lean Canvas.
Empoderamiento de emprendedora con su proyecto (renuncio a su trabajo formal para dedicarse al emprendimiento)
Asesoría para identificación de nichos clave para la activación de redes.
Activación de redes de contacto (Minera Candelaria, I. Municipalidad de Copiapó, Caldera, MINVU, entre otras instituciones públicas)

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses:

- Cambiar el equipo de profesionales que figurar su grupo, puesto que en la práctica no trabajan con ella porque no tiene tiempo.
- Realizarle mentoría orientada a focalizara y trabajar su personalidad para evitar dispersión (emprendedora con capacidades, pero muy dispersa)
- Concretar planes de trabajo propuestos dentro del concurso Inventa Comunidad.

- Rediseñar modelo de negocios y modelo de ingresos

6.- Potenciales líneas de financiamiento:

- Para este emprendimiento no recomiendo seguir levantado capital, puesto que ha levantado un SSAF-S, The S´ Factory y el concurso de Inventa comunidad de Minera Candelaria, pero no se ha visto un avance significativo en el progreso del proyecto. (empresaria con buena capacidad de Pitch, pero no tiene capacidad de concreción de actividades en los planes de trabajo) creo que el foco en los próximos 3 meses se debería centrar en validar técnicamente un producto mínimo viable antes de seguir levantado capital.

Nombre Startup: Nuna Tech

- **Resumen:** Es un emprendimiento que se centra en desarrollar un programa de intervención terapéutico en base a realidad virtual enfocado en casos de bullying, con el fin de evitar reincidencias y consecuencias graves a mediano o largo plazo.



1.- Estado inicial: (descripción de cómo llega el emprendimiento al inicio del programa)

En una etapa inicial Nuna Tech se presenta como una consultora de tratamiento de Bullying junto a Bastián Villablanca, que tiene como intención incorporando realidad Virtual para el tratamiento de las víctimas de Bullying

2.- Estado actual: (descripción de cómo está el emprendimiento actualmente)

Actualmente se encuentra en el desarrollo del PMV a través de la programación de 4 escenarios donde se trabaja la autoestima del usuario para determinar la validación técnica del prototipo y su efectividad a través de métricas que validen la diferencia entre el tratamiento tradicional y el propuesto. Cabe mencionar que por problemas personales Claudia Tapia no participo de la gira nacional estando varios meses fuera del programa, sin embargo, hace 40 días apróx se logra reincorporar y comenzar a retomar el tiempo perdido.

3.- Apoyo entregado por el ejecutivo: (Apoyo concreto además de las reuniones)

Se realiza activación de servicios complementarios (área legal, para formalización)
Confección de Modelo Lean Canvas.
Planificación de la validación Técnica
Apoyo en la incorporación de un informático del equipo de trabajo.
Análisis de las líneas de financiamiento a postular concluyendo la postulación al fondo PRAE.
Se realiza activación de servicios complementarios (Diseño Gráfico, confección de marca)

4.- Objetivos conseguidos: (objetivos conseguidos durante el programa)

Se incorpora un informático al Staff del equipo para confección PMV y validar técnicamente su proyecto.

5.- Objetivos recomendados para los próximos 3 meses: (resultados concretos que debería desarrollar el emprendimiento a vuestro juicio)

Generar un informe detallado con los resultados obtenidos de las pruebas y testeo del PMV.

Formalización del emprendimiento

Postulación a fondos públicos (PRAE)

Validación Técnica y Comercial.

6.- Potenciales líneas de financiamiento: (potenciales líneas de financiamiento para el emprendimiento y/o los cambios que debería tener para poder postular)}

- Principal línea de Financiamiento es el PRAE, para ello debe incorporar en el equipo de trabajo un profesional que permita potenciar la parte comercial y afinar la propuesta de valor actual.