Capital Femenino: Innovacion y Transformacion Financiera

Susana Garcia-Robles
Capria Ventures Managing Director

Adriana Tortajada
CEO & Managing Partner at 1200.VC

22 de Abril 2025

Quienes somos...

Amigas y colegas,
muchas batallas luchadas y
aventuras compartidas.

Necesidades De Financiamiento

¿Cuántas usan tecnología?

¿En qué etapa estoy?

¿Cuánto dinero necesito?

¿Para qué y para cuánto tiempo?

¿Qué estoy dispuesto a dar a cambio?

¿Qué tipos de capital hay en América Latina?

Angeles Inversionistas (FFF): Son familiares, amigos o individuos (fans) que confían en ti para desarrollar esa idea de negocio. Se institucional y formaliza desde el principio.

Microfinancieras, Bancos, Crowdfunding: fuentes de financiamiento para negocios que no necesitan un socio estratégico.📈

Venture Capital (VC): Inversores que buscan alto crecimiento. Foco en innovación, escalabilidad, y salidas (exits).🍒

Corporate VC: Inversión estratégica por parte de grandes empresas. Buscan sinergias, no solo retorno financiero.💼

Private Equity (PE): Capital para etapas más maduras. Enfocados en rentabilidad, optimización y expansión. 📈

Fondos multilaterales y de impacto: Enfocados en inclusión, sostenibilidad y desarrollo.🤝

Tendencias en América Latina

- Auge de fondos regionales especializados.
- Foco en innovaciones tecnológicas, digitalización y sustentabilidad
- Revaloración de negocios “sólidos” frente a “hipercrecimiento”.
- Mayor presencia de mujeres en el ecosistema, pero aún con desafíos.

Qué miran los inversores

🔍 **Lo que realmente evaluamos como inversores:**

- **Equipo:** ¿Quién está al mando? Experiencia, resiliencia y visión.
- **Tamaño de mercado (TAM/SAM/SOM):** ¿Qué tan grande puede llegar a ser esto?
- **Modelo de negocio y monetización:** Claridad en ingresos, márgenes y escalabilidad (caso deuda).
- **Tracción y métricas clave (MRR, CAC/LTV):** Clientes, crecimiento mensual (MRR), CAC vs LTV, churn.
- **Diferenciación tecnológica:** ¿Qué hace única a esta empresa? MOAT
- **Gobierno corporativo y compliance:** ¿Están preparadas para el siguiente nivel?

Errores Frecuentes

Errores que nos hacen fruncir el ceño

Lo que solemos ver… y desearíamos no ver más:

- ❌ Pitch poco claro o excesivamente técnico
- ❌ Subestimar el valor de una buena narrativa, mala narrativa: sin historia ni impacto
- ❌ No investigar al inversor
- ❌ Valuaciones sin fundamento, sin datos que las respalden
- ❌ Falta de estructura financiera clara
- ❌ Evitar hablar de riesgos o debilidades

Buenas Prácticas

Cómo captar atención (y capital)

Y lo que nos hace decir "quiero ser parte de esto":

- ✅ Preparar un **pitch emocional e informativo.**
- ✅ Hacer la tarea: investigar a la **"fuentes"** antes de acercarse.
- ✅ Mostrar crecimiento, pero también **control y visión estratégica.**
- ✅ Saber tus números y proyectarlos con fundamentos.
- ✅ Ser auténtica: no hay una sola forma de liderar.

Estrategias para cada perfil

Estrategias según tu modelo de negocio

Una misma receta no sirve para todas. Algunas opciones:

💪 **Bootstrapping + Ángeles:** Ideal para early stage y mayor control.

🚀 **Aceleradoras y grants (ej. Startup Chile, BID Lab):** Buen punto de partida.

💼 **VC tradicional:** Cuando el modelo es escalable, regional y con foco tech.

🔁 **Revenue-based Financing / Venture debt:** Alternativas menos dilutivas

🔲 **Corporate Venture/ Alianzas Estrategicas:** Si ya hay sinergias industriales.

Lecciones de 26 años en la industria

“26 años me enseñaron que invertir es una apuesta por las personas. Lo que más valoramos no es la idea perfecta, sino la convicción, la adaptabilidad y la capacidad de crear valor genuino en contextos imperfectos. Y que te enamores del problema y no de tu solución.

Este es el momento para las emprendedoras latinoamericanas. El capital está, pero necesita confianza, claridad y coraje para activarse.El networking es una ‘moneda’ poderosa, que te lleva a la otra moneda. ¡A moverse y ser resilientes!”

Lecciones de 20 años en la industria

“Después de más de dos décadas impulsando ecosistemas de capital emprendedor en América Latina y Globalmente, puedo decir con certeza que invertir con propósito es el camino. El capital emprendedor (VC) no es solo una apuesta por retornos financieros, sino por personas resilientes que resuelven problemas reales. Apostamos por la visión, la convicción y la capacidad de construir en la incertidumbre.

Hoy más que nunca es el momento de las emprendedoras latinoamericanas. Tenemos talento, soluciones e impulso. Lo que necesitamos es una nueva narrativa, que nos ayude a ampliar nuestras redes.”

¡GRACIAS!