

El consejo asesor: El ingrediente fundamental en el éxito de las *startups* lideradas por mujeres

TINA ROSENFELD
DIRECTORA DE EMPRESAS

PLAZA
de
IDEAS



A pesar de la creciente atención sobre la equidad de género en el ecosistema emprendedor a nivel global, las empresas fundadas por mujeres aún siguen captando una fracción muy baja del capital de riesgo. Durante décadas, la respuesta académica y empresarial se ha centrado en “arreglar a la fundadora”, entrenarla para que sea más asertiva o menos adversa al riesgo, dado que este déficit de financiamiento es visto como una falla individual.

Sin embargo, tras cuatro años de investigación etnográfica participativa en el ecosistema de emprendimiento en Chile, mi tesis doctoral en la Universidad de St. Gallen propone un giro hacia la importancia de los consejos asesores para los emprendimientos liderados por mujeres. En lugar de mirar solo lo que los directorios y consejos asesores (*advisory boards*) son, su tamaño o el currículum de sus miembros, mi foco está en lo que realmente hacen en su práctica cotidiana.

El hallazgo central de mi investigación es que el éxito y la resiliencia de una *startup* liderada por mujeres no dependen solo de la inyección de capital financiero, sino de la creación de lo que llamo un cuerpo colegiado de apoyo. Tradicionalmente, se espera que un consejo asesor sea un órgano de control y monitoreo. Pero en

las etapas tempranas de los emprendimientos, no solamente aquellas lideradas por mujeres, el consejo apoya con mentorías, la generación de redes, la apertura de puertas y hasta con un soporte emocional profundo. En lugar de enfocarse solamente en el retorno sobre la inversión (ROI), el consejo genera un tejido relacional que permite que las emprendedoras compartan sus inquietudes y dudas.

Para Chile, este cambio de mirada es importante para todo tipo de emprendimiento. Los inversionistas debemos cambiar la inversión transaccional por un reconocimiento de las emprendedoras como seres humanos integrales. Las aceleradoras deben priorizar el acompañamiento relacional de largo plazo sobre el éxito del corto plazo.

Para las fundadoras el consejo asesor no debería ser solo un sello de legitimidad externo sino la base de su capital social.

Como directores de grandes empresas tenemos hoy una oportunidad inédita: al sumarnos a *advisory boards* de *startups*, no solo aportamos experiencia, sino que validamos un nuevo modelo de gobernanza basado en la confianza y el apoyo relacional. Esta conexión es bidireccional: mientras aportamos legitimidad y redes, la *startup* nos ofrece una ventana a la innovación y la creatividad. Los invito a ver la participación de consejos asesores como una inversión en el tejido social y económico del país. El mayor logro de un consejo no es solo el acceso a financiamiento, sino la creación de una red de seguridad psicológica que permite a las emprendedoras arriesgarse y crecer en colaboración con sus consejeros.

"El éxito y la resiliencia de una *startup* liderada por mujeres no dependen solo de la inyección de capital financiero, sino de la creación de lo que llamo un cuerpo colegiado de apoyo".