

**Fecha:** 28-09-2023  
**Medio:** El Mercurio  
**Supl.:** El Mercurio - Innovacion  
**Tipo:** Noticia general  
**Título:** Apuestas chilenas amplían el concepto de femtech

**Pág.:** 1  
**Cm2:** 1.040,0

**Tiraje:** 126.654  
**Lectoría:** 320.543  
**Favorabilidad:** ☐ No Definida

MÁS ALLÁ DE LA SALUD O EL BIENESTAR FEMENINO:

# Apuestas chilenas amplían el concepto de femtech

Una plataforma que gestiona mentorías para mujeres; otra que las guía por la aventura del embarazo; una *fintech* que educa sobre el sistema financiero; una que apunta al impacto del cáncer de mama; un *software* con IA que simplifica la compra online de moda; una *startup* que ayuda en el *match* entre empresas y profesionales para cargos de alta responsabilidad, y *crowdfunding* para proyectos deportivos, son algunos ejemplos.

ANDREA URREJOLA MARÍN

## MI TRIBU: PLATAFORMA DIGITAL QUE GUÍA A LAS MUJERES DURANTE EL EMBARAZO

"Tras recibir una inversión de fondos de Silicon Valley, nos constituimos como *public benefit corporation* en agosto de este año, en la búsqueda de crear una empresa exitosa económicamente y con impacto. Y otra noticia que tenemos es que después de recibir el apoyo de Mujeres Empresarias, estamos comenzando el programa Ignite de Start-Up Chile", expone Magdalena Ramírez (34), ingeniera comercial, mamá y fundadora de Mi Tribu, plataforma digital que guía a las mujeres por la aventura del embarazo y los primeros meses de puerperio.

En definitiva, acompaña a las madres durante la gestación, el parto y los primeros meses junto a su bebé, apoyo fundamental en las madres primerizas, especialmente, comenta.

"Formamos grupos de 12 mujeres en la misma etapa de la maternidad con la guía de un especialista en salud a través de *chats* grupales y videollamadas individuales. Esto permite que las familias obtengan apoyo médico y emocional cuando lo necesiten, y desde cualquier lugar", explica Magdalena, junto con puntualizar que este acompañamiento se brinda desde el *test* de embarazo hasta los tres meses de posparto.

Respecto de las proyecciones para 2024, la emprendedora comenta que quieren ampliar su impacto: "Buscaremos extendernos desde la fertilidad hasta el segundo cumpleaños. Nuestro sueño es cambiar el paradigma de cuidados a la maternidad, involucrando a las parejas, enfocándonos en la salud mental y mejorando la forma en que nacemos".



Magdalena Ramírez.

## MY NIPP: PRÓTESIS PERSONALIZADAS Y REALISTAS DEL COMPLEJO AREOLA-PEZÓN

Para mujeres que han pasado por una mastectomía producto de un cáncer de mama, esta *femtech* fabrica prótesis personalizadas y realistas del complejo areola-pezones.

Desde enero de este año, el equipo de My Nipp ha trabajado estrechamente con Make IT Lab de la Facultad de Ingeniería y Tecnología de la USS para llevar a cabo una colaboración de I+D, para desarrollar el "molde digital" y posteriormente la toma remota del mismo. Este proceso permitirá simplificar la reproducción de las prótesis y ampliar el alcance geográfico de My Nipp, además de propiciar un crecimiento sostenido y una constante innovación y aporte en su campo.

Actualmente My Nipp es parte de un ensayo clínico de la UDD y Clínica Alemana, para medir el impacto en la calidad de vida de las pacientes y su entorno. "Esto es un fiel reflejo de la validación por parte de la comunidad médica, y estamos trabajando firmemente para que este tipo de alternativa sea incluida en el sistema de salud, lo antes posible", indica su fundadora Beatriz Palma (42), arquitecta, micropigmentadora paramédica y especialista en estética oncológica.

También anuncia que "My Nipp cumple un año, y vamos a lanzar la campaña 1.000 x 1.000, que consiste en entregar 1.000 prótesis a las 1.000 mujeres que anualmente (en promedio) se realizan, solo en Chile, una mastectomía con pérdida del complejo areola pezón (CAP), ya que se estima que en el país hay más de 20.000 mujeres que han tenido que aprender a vivir sin su CAP, y esa cifra podría llegar a más de un millón en Iberoamérica. Con Caja Los Andes lanzaremos un beneficio para que sus afiliadas accedan a las prótesis".



Beatriz Palma.

## ADAH: UN APOYO PARA GESTIONAR BIEN LAS FINANZAS Y BANCARIZARSE

Esta *fintech* chilena, fundada por la periodista Fernanda Vicente (50) y la ingeniera civil en computación y científica de datos, Francisca Varela (40), ayuda a las mujeres a gestionar bien su dinero con herramientas digitales para la planificación y mejor toma de decisiones, lo que les permite conocer el comportamiento financiero del mercado femenino que es el 50% del mundo y que está subatendido y no bien entendido, en sus necesidades financieras.

Fernanda adelanta: "estamos prontas a sacar una nueva herramienta para que las mujeres puedan llevar la gestión de sus finanzas diarias. Es una web app, de simple usabilidad, enfocada en la trayectoria financiera de las mujeres y sus ciclos de vida".

Este lanzamiento llegará antes de fin de año y asegura que "será una gran noticia para el orden y la planificación de los bolsillos de las mujeres y para la toma de decisión financiera. Mientras que para Adah será una gran herramienta para profundizar a diario en el comportamiento financiero femenino", agrega.

Para 2024, esta *femtech* de las finanzas buscará consolidar el modelo de negocio y el posicionamiento de la marca Adah en el mercado de las mujeres y lanzar nuevas herramientas de recolección de *data* del comportamiento financiero de este segmento. Además, perseguirá crecer en otros países de la región de la mano de clientes y aliados estratégicos.

"Nuestro foco 2024, será ayudar a las mujeres a ir construyendo activos y bajando el nivel de endeudamiento", finaliza Fernanda.



Fernanda Vicente.



Sebastián Sánchez.

## W4S DREAMS: EL PRIMER CROWDFUNDING PARA PROYECTOS DEPORTIVOS DE MUJERES

Después que en 2020 se creara Woman4Sports, primera aplicación con enfoque exclusivo en mujeres, desarrollada en Chile, completamente gratuita para las deportistas y pensada en abrir nuevas oportunidades a las que destacan en alguna disciplina, surgió este año W4S Dreams.

"Tras el éxito de Woman4Sports, que ya cuenta con más de 1.400 deportistas y que ha conseguido más de 120 *match* para ellas, construimos W4S Dreams, una segunda plataforma para financiar proyectos deportivos de mujeres (en donde apoyas a una deportista en particular y te conviertes en inversionistas de la plataforma)", indica el publicista Sebastián Sánchez (44), fundador de la plataforma, al igual que su socio Benjamin Moreno (45) y el abogado Pablo Ramírez (45).

Así, una mujer que tenga un proyecto deportivo con objetivo y meta bien definidos, podrá visibilizarlo a través de dicha plataforma para conseguir financiamiento, comenta Sánchez.

Lo interesante, agrega, es que cualquier persona puede apoyar a esta deportista en particular y a la vez ser inversionista de W4S Dreams, con posibilidad de participar de las ganancias de la plataforma (70%/30%).



Gracia Dalgalarando.

## WOOMUP: PLATAFORMA QUE AYUDA A LAS EMPRESAS A LOGRAR EQUIDAD DE GÉNERO

"En siete años hemos hecho más de 3.300 procesos de mentorías en 5 países y tocado más de 25.000 vidas. A la fecha trabajamos con 89 empresas y nuestra meta para 2024 es llegar a las 500. Hoy tenemos una plataforma que nos permite escalar fácilmente y un equipo de primer nivel, comprometido con lograr la equidad de género", así de exitosa y prometedora es WoomUP, cuyas proyecciones y metas 2024 las relata su fundadora, la periodista Gracia Dalgalarando (41).

¿Cuál es su propósito? Potenciar la participación femenina dentro de las empresas y ayudar a estas a lograr la equidad de género. ¿Cómo? Realizando mentorías, *networking*, capacitaciones y *sponsoring*, y a través de una cuenta en su plataforma cada participante tiene un perfil desde el cual puede gestionar sus procesos de mentoría, revisar las pautas y agendar las sesiones. Además de generar nuevos contactos gracias al programa de *networking*.

"La nueva funcionalidad del programa de atracción de talento femenino, que trabajamos con las marcas empleadoras, está ayudando a reclutar talento femenino para industrias masculinizadas o STEM de manera más fácil y amigable", añade.

También declara que "el 69% de las mujeres que pasan por nuestro programa de mentorías mejoran su situación profesional apenas acaba el proceso. ¡Es un tremendo logro! Las mujeres y hombres (porque también tenemos mentores) no solo viven una experiencia de aprendizaje bidireccional, sino que también valoran que la empresa les haya dado este beneficio para potenciar sus carreras. Genera colaboradores más felices, comprometidos y con mayores herramientas de liderazgo".

## WOT: STARTUP QUE POSIBILITA EL MATCH ENTRE EMPRESAS Y PROFESIONALES

Woman Talent (WoT) es una *startup* del portafolio UDD Ventures, que utiliza una plataforma tecnológica a través de la cual compañías y organizaciones pueden acceder a una base de datos que visibiliza a mujeres de variada trayectoria profesional, ayudándoles a encontrar talento femenino para ocupar altos cargos de responsabilidad. Desde que salió al mercado, en marzo 2023, WoT ha tenido un camino interesante con las primeras prospecciones comerciales, el desarrollo de la primera tecnología y la creación de su base de datos de usuarias y de empresas que conecten con ese talento. "Hoy seis meses después, estamos muy contentas de anunciar que ya tenemos nuestra plataforma tecnológica de desarrollo propio, a nuestras primeras empresas clientes y contamos con casos de éxito tanto en la empresa privada como en fundaciones", manifiesta la ingeniera agrónoma Carolina Eterovic, quien junto a la relacionadora pública Francisca Valdés, y las abogadas Catalina Braun y Silvia Baeza, fundaron WoT, que funciona con sistema de currículo ciego, sin apellido ni colegios. Las organizaciones pagan un *fee* anual de membresía para ser parte de la plataforma y acceder a las mujeres inscritas. Cuando se genera el "match" cancelan una tarifa adicional para solicitar la información completa de las candidatas que cumplen con los atributos. Mientras que las usuarias se inscriben abierta y gratuitamente en la plataforma. Después, cuando cierran un proceso de contratación reciben un pago una comisión.

Las fundadoras proyectan para 2024, aumentar el número de usuarias y clientes, crear una comunidad que se identifique y use en forma masiva este servicio, y dar el salto en lograr ser una plataforma regional de la mano de empresas que requieren estos servicios.



Carolina Eterovic.

## ADARA: SUITE DE SOFTWARES CON IA QUE FACILITAN COMPRAR MODA FEMENINA ONLINE

Una mejor experiencia de *shopping online* para productos de moda femenina, tales como vestuario, accesorios y calzado, 100% personalizada o elegida para cada mujer, es lo que permite Adara, fundada por la ingeniera comercial de la PUC, Magdalena Carmona Aldunate (33), y que busca posicionarse como un conjunto de *softwares* para el *e-commerce* de moda, que automatiza procesos para las marcas, junto con brindar una grata rutina de *shopping*.

Su primer *software* Adara Meta Mind que hoy se integra a cinco tiendas asociadas en Chile (Frons, Debut, Atelier Montenegro, Brava y Mouna Tienda), facilita automáticamente la búsqueda de productos a través de sus etiquetas (por ejemplo, atributos específicos como color, estampado, tela, etc.) en el *e-commerce* de cada una de las tiendas asociadas, utilizando inteligencia artificial.

En octubre lanzaremos nuestro segundo *software* que personaliza el *e-commerce* de moda: Adara Similar Vibes, que sugiere productos seleccionados por nuestro algoritmo único de recomendación y permite a las usuarias encontrar productos similares o complementarios a los que ven. Este *software* está creado como una app de Shopify, lo que nos permite llegar a clientes de todo el mundo", anuncia Magdalena. Y antes de fin de año es posible que lancen un tercer *software*: Adara Smart Personalization, enfocado a la personalización de catálogos dentro del *e-commerce* basado en interacciones previas. "Queremos tomar como inspiración lo que hace Netflix al recomendarte series y películas, pero con productos del comercio electrónico", añade. Otra noticia de Adara es que en noviembre de 2023 esperan cerrar su ronda *pre-seed* por US\$ 200.000 (hoy tienen el 25% de la ronda comprometida). Y para el próximo año planifican crecer en equipo humano y llegar a más clientes de todo el mundo.



Magdalena Carmona.