



BASES CONVOCATORIA

EMPRENDIDA - tercera generación de mujeres líderes empoderadas acelerando negocios agroindustriales desde el Maule para el mundo

3era Generación

I. Antecedentes

En Chile persisten brechas de género estructurales en el ámbito del emprendimiento, la innovación y el acceso a oportunidades económicas. De acuerdo con el Ministerio de Economía (2021), las mujeres representan el 38,6% del universo microemprendedor nacional, registrando en promedio menores niveles de ingresos, mayor informalidad y una alta concentración en sectores de baja productividad, principalmente servicios personales y comercio. Esta segregación sectorial limita sus posibilidades de crecimiento, escalamiento e incorporación de innovación tecnológica.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Chile 2024 evidencia que, si bien la participación femenina en las etapas iniciales del proceso emprendedor es comparable e incluso superior a la masculina (51% mujeres versus 49% hombres), esta participación disminuye significativamente a medida que los negocios avanzan en el tiempo. Solo un 32% de los emprendimientos establecidos es liderado por mujeres, frente a un 68% liderado por hombres, lo que da cuenta de dificultades persistentes para sostener y consolidar iniciativas empresariales en el mediano y largo plazo. Entre los factores explicativos se identifican barreras de acceso a financiamiento, menor disponibilidad de redes de apoyo, sobrecarga de responsabilidades domésticas y de cuidado, menor inserción en sectores estratégicos y brechas en acceso a capacitación especializada.

El GEM también reporta que entre un 10% y 11% de las y los emprendedores discontinuaron sus negocios en los últimos 12 meses, principalmente por escasa rentabilidad (34%) y problemas financieros (16%). En el caso de las mujeres, la discontinuidad está asociada en mayor proporción a razones personales y familiares (23%), en comparación con los hombres (11%), lo que refleja la persistente desigualdad en la distribución del trabajo no remunerado y sus efectos en la sostenibilidad de los emprendimientos.

En la Región del Maule, estas brechas se replican y, en algunos casos, se profundizan. El emprendimiento cumple un rol estratégico en la diversificación productiva y en la competitividad de sectores como la agroindustria, el turismo y los servicios asociados, sin embargo, las mujeres emprendedoras enfrentan limitaciones adicionales para acceder a financiamiento, redes de comercialización, espacios de mentoría y oportunidades de innovación. Estudios de CORFO y la Encuesta Nacional de Innovación (ENI) muestran que la participación femenina en procesos de innovación empresarial y actividades de I+D sigue siendo significativamente menor, lo que restringe la generación de emprendimientos dinámicos con potencial de crecimiento.

Frente a este panorama, se vuelve fundamental impulsar programas especializados que fortalezcan las capacidades técnicas, estratégicas y de liderazgo de las mujeres emprendedoras, promoviendo su inserción en sectores estratégicos, la validación temprana

Proyecto apoyado por



Ejecutado por





de modelos de negocio y la creación de redes de apoyo que contribuyan a la sostenibilidad y escalamiento de sus iniciativas.

La Estrategia Regional de Desarrollo Maule 2042, como principal instrumento de planificación estratégica de largo plazo, orienta el desarrollo económico, social y territorial de la región mediante la articulación de actores públicos, privados y de la sociedad civil, estableciendo una visión compartida de bienestar, equidad y sostenibilidad (Gobierno Regional del Maule, 2023). Esta estrategia proyecta al Maule como una región con altos estándares de calidad de vida, basada en un modelo de desarrollo sostenible, inclusivo y con enfoque de equidad de género, que promueve el fortalecimiento del capital humano, la innovación y la diversificación productiva. En particular, la ERD Maule 2042 releva el emprendimiento, la innovación y la generación de valor agregado como ejes clave para dinamizar sectores estratégicos como la agroindustria, el turismo y los servicios asociados, así como para impulsar la inserción de la región en mercados nacionales e internacionales. Asimismo, incorpora de manera transversal la igualdad de género y la participación activa de las mujeres en el desarrollo económico regional.

En este contexto, Fundación Innova y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) han suscrito un convenio de subsidio en el marco del instrumento Viraliza para la ejecución del proyecto “Emprendida, tercera generación de mujeres líderes empoderadas acelerando negocios agroindustriales desde el Maule para el mundo” (código 25VIRMAU-308411). A través de este acuerdo, CORFO ha asignado recursos a Fundación Innova para implementar un programa orientado al fortalecimiento de capacidades, el empoderamiento y la aceleración de emprendimientos liderados por mujeres en la Región del Maule. El proyecto Emprendida se alinea directamente con los lineamientos de la Estrategia Regional de Desarrollo Maule 2042, al contribuir al desarrollo económico sostenible, la diversificación productiva y la equidad de género, mediante la promoción de innovación, valor agregado y proyección comercial de negocios liderados por mujeres en sectores estratégicos como la agroindustria, el turismo y los servicios asociados.

II. Objetivo

Fortalecer y acelerar emprendimientos liderados por mujeres de la agroindustria del Maule mediante un programa integral e intensivo de formación y acompañamiento que transfiera conocimientos, habilidades y herramientas para diseñar y mejorar continuamente modelos de negocio robustos, innovar en productos y procesos, validar comercialmente sus innovaciones y gestionar su crecimiento, mediante módulos de formación, mentorías y coaching, culminando con una rueda de negocios binacional para ampliar redes y concretar oportunidades internacionales de prospección y/o expansión.

III. Metodología

El programa Emprendida se desarrollará a través de una metodología integral de formación y acompañamiento, orientada a fortalecer capacidades técnicas, estratégicas y de liderazgo de las beneficiarias, mediante los siguientes componentes:

A) Programa de Formación

El Programa de Formación de Emprendida está orientado a fortalecer las capacidades estratégicas, innovadoras, comerciales y de gestión de las beneficiarias, entregando herramientas prácticas para diseñar, validar y escalar emprendimientos agroindustriales sostenibles y competitivos. Los módulos son los siguientes:

Nº	Nombre del Módulo	Objetivo
1	Modelo y Plan de Negocio	Instalar las bases para diseñar y actualizar un modelo de negocio centrado en el cliente agroindustrial, definiendo segmentos, propuesta de valor, canales y estructura de costos e ingresos, con foco en viabilidad y escalamiento regional.
2	Innovación y desarrollo de Productos y Servicios	Fortalecer las capacidades de innovación en productos, procesos y servicios, articulando atributos verificables, presentando metodologías de pruebas piloto y preparando a las beneficiarias respecto a la regulatoria para acelerar el time-to-market con calidad, inocuidad y sostenibilidad.
3	Validación técnica y comercial	Transferir metodologías y protocolos de estructuras de validaciones con clientes ancla para reducir incertidumbre, enseñando a construir evidencia de valor y aprendizaje accionable que habilite acuerdos comerciales posteriores.
4	Formulación de proyectos de innovación	Desarrollar y validar competencias para formular proyectos financiables que impulsen mejoras tecnológicas y de competitividad, alineados a fuentes públicas y privadas.
5	Estrategias de Comercialización y Competitividad	Transferir conocimientos y asistir el diseño de estrategias comerciales por segmento y canal, estableciendo posicionamiento, pricing por valor y ventajas competitivas medibles en mercados agro.
6	Dirección estratégica y gestión táctica de ventas	Traspasar conocimientos y herramientas para construir un sistema de prospección y cierre con metas claras, forecast y rituales de seguimiento para transformar oportunidades en ventas. Se entrenará el diseño de indicadores de proceso, de resultado y de impacto, así como los sistemas de seguimiento para obtener resultados superiores.
7	Gestión del negocio y productividad	Ordenar la operación y las finanzas del negocio para crecer con control, gestionando costos críticos, flujos de caja y procesos clave.
8	Digitalización y herramientas tecnológicas para el crecimiento	Acelerar la adopción de herramientas digitales simples para ventas, operación y trazabilidad que mejoren productividad y toma de decisiones.

La estructura modular del Programa de Formación permite una progresión pedagógica coherente, orientada a reducir la incertidumbre en la toma de decisiones y a transformar el aprendizaje en resultados concretos. Cada módulo se articula con los siguientes, asegurando la aplicación práctica de los contenidos en los emprendimientos de las beneficiarias y sentando las bases para el proceso de mentorías, coaching y proyección comercial que contempla el programa.

B) Mentorías individuales

El programa contempla la ejecución de un proceso de mentorías individuales, que considera la selección y asignación de una mentora por cada beneficiaria, de acuerdo con las necesidades levantadas en el diagnóstico inicial. Las áreas de mentoría disponibles serán:



- Estrategia y modelos de agronegocios
- I+D e innovación aplicada
- Comercialización y ventas
- Finanzas y digitalización para el crecimiento

Cada beneficiaria tendrá derecho a participar en tres (3) sesiones de mentoría individual modalidad online (1:1), enfocadas en la temática seleccionada durante el proceso de asignación

C) Coaching grupal

El programa contempla la realización de un proceso de coaching grupal orientado al fortalecimiento del liderazgo y la comunicación ejecutiva de las beneficiarias. Este componente considera dos (2) sesiones: una sesión en modalidad online enfocada en liderazgo y negociación, incorporando el análisis de sesgos que inciden en la toma de decisiones y en los procesos comerciales; y una sesión presencial orientada al desarrollo de habilidades de comunicación ejecutiva y pitch comercial, que incluirá ejercicios prácticos y retroalimentación registrada. El objetivo de este componente es fortalecer la autoconfianza, la presencia ejecutiva y las habilidades de negociación de las beneficiarias, contribuyendo a mejorar su efectividad comercial y su desempeño en instancias de vinculación con clientes e inversionistas.

D) Rueda de negocios binacional

El programa contempla la realización de una rueda de negocios binacional como instancia de cierre y consolidación del proceso formativo, orientada a la generación de redes y oportunidades comerciales reales a nivel internacional. En el marco de la alianza de Fundación Innova con la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) de Mendoza, se ejecutará una rueda de negocios en la ciudad de San Rafael, Argentina, en la cual un grupo de beneficiarias presentarán su pitch comercial ante potenciales clientes e inversionistas de Chile y Argentina. Esta actividad tiene por objetivo facilitar la prospección comercial, fortalecer vínculos binacionales y abrir oportunidades concretas de expansión.

IV. Etapas del programa

El proceso para participar como beneficiarios de la Academia Maule Agro Futuro, 2da generación, consta de las siguientes etapas:

1. Convocatoria [febrero – abril]: Proceso de convocatoria regional amplio y transparente, orientado a atraer emprendimientos liderados por mujeres de la agroindustria del Maule. El despliegue considerará acciones de difusión presencial y digital, articuladas con actores del ecosistema regional, con el objetivo de asegurar cobertura territorial, pertinencia sectorial y diversidad de perfiles. La postulación se realizará mediante formulario en línea.
2. Proceso de selección y verificación de antecedentes [abril]: Evaluación de postulaciones al programa en base a los criterios establecidos en las presentes bases de la convocatoria. Proceso de verificación de antecedentes y solicitud de

Proyecto apoyado por



Ejecutado por





información aclaratoria a los postulantes. Notificación de resultados a las beneficiarias. 35 cupos disponibles.

3. *Etapas de diagnóstico de entrada [mayo]*: Proceso de levantamiento de la línea base para evaluar el estado inicial de las beneficiarias, considerando sus expectativas, conocimientos y necesidades al ingresar al programa.
4. *Programa de formación [mayo – agosto]*: Programa de formación presencial e intensivo, estructurado en 8 módulos teórico-prácticos, orientados a fortalecer modelos de negocio, innovación, validación, gestión, comercialización y digitalización para el crecimiento.
5. *Mentorías individuales [julio – septiembre]*: De manera complementaria al proceso formativo, cada beneficiaria accederá a un proceso de mentoría individual 1:1, con una mentora especializada según las necesidades priorizadas por la participante. Las mentorías abordarán ámbitos clave como estrategia y modelos de agronegocios, innovación aplicada, comercialización y ventas, finanzas y digitalización para el crecimiento, con foco en destrabar brechas concretas y acelerar la implementación.
6. *Coaching grupal [agosto – octubre]*: Desarrollo de un proceso de coaching grupal orientado al fortalecimiento del liderazgo, la negociación y la comunicación ejecutiva de las beneficiarias. Esta etapa busca potenciar la autoconfianza, la claridad del discurso comercial y la efectividad en instancias de presentación, negociación y toma de decisiones estratégicas.
7. *Rueda de negocios binacional [noviembre]*: Como actividad de cierre del programa, se ejecutará una rueda de negocios binacional, orientada a consolidar aprendizajes, activar redes y generar oportunidades comerciales reales a nivel internacional. En el marco de la alianza de Fundación Innova con la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), sede San Rafael, las beneficiarias presentarán sus pitches comerciales ante potenciales clientes e inversionistas de Chile y Argentina, abriendo espacios concretos de prospección y expansión de negocios.
8. *Etapas de diagnóstico de salida y encuesta de satisfacción [noviembre]*: Proceso posterior a la implementación del programa que permite medir la absorción y aplicación de los conocimientos entregados a las beneficiarias y conocer su percepción del programa en general.

V. Cómo postular

Para participar de la convocatoria, los interesados deberán acceder a la página web <https://fundacioninnova.com/>, seleccionar el banner de EMPRENDIDA, descargar y leer las bases, registrarse, completar y enviar el formulario de postulación online.



El postulante deberá esperar la publicación de los resultados en los plazos definidos en el calendario de postulación para conocer si su postulación continúa en el proceso de evaluación.

En caso de requerir información adicional para aclarar dudas, se contactará a los postulantes vía correo electrónico. Ante cualquier duda por parte de las participantes de la convocatoria, el correo disponible será gestion@fundacioninnova.cl.

VI. Perfil de la postulante y requisitos

El programa Emprendida está dirigido a mujeres emprendedoras de la agroindustria de la Región del Maule, interesadas en fortalecer sus capacidades empresariales, innovar en sus modelos de negocio y proyectar el crecimiento sostenible de sus emprendimientos. El programa busca promover su participación activa en el ecosistema regional de innovación, fomentando la articulación de redes, el acceso a oportunidades comerciales y la incorporación de prácticas de mayor valor agregado.

La convocatoria está orientada a mujeres con ideas de negocio o emprendimientos en etapas tempranas de desarrollo, que cuenten con motivación y disponibilidad para estructurar, validar y escalar sus proyectos, con foco en innovación, sostenibilidad y potencial de crecimiento.

En cuanto a los rubros, se priorizarán emprendimientos vinculados a la agroindustria de valor agregado, entendida como la transformación de materias primas agrícolas en productos o servicios que incorporen innovación, diferenciación y mayor competitividad. Se consideran, entre otros, iniciativas relacionadas con alimentos procesados y funcionales, snacks saludables, bebidas fermentadas, productos lácteos con valor agregado, bioproductos de uso agrícola o alimentario, y derivados de biomasa y recursos forestales.

Podrán postular al programa:

- Personas naturales, mayores de 18 años, que cuenten con una idea de negocio o un emprendimiento en etapas previas a la formalización.
- Personas jurídicas liderada por mujeres con hasta 6 años desde el inicio de actividades, cuyas ventas no superen los \$800 millones de pesos en los últimos 12 meses.

Se entenderá por empresas lideradas por mujeres, a aquellas personas jurídicas con fines de lucro, en cualquiera de los siguientes casos:

I) Persona jurídica con fines de lucro en donde una o más mujeres tienen participación en, al menos, un 50% del capital social

II) Persona jurídica con fines de lucro en donde una o más mujeres tienen participación en, al menos, un 30% del capital social y a una o más mujeres le corresponde la representación de la sociedad

III) Personas jurídicas sin fines de lucro u otras, en donde su directorio o el órgano al que le corresponda la administración está integrado, al menos, en un 50%, por mujeres

En todos los casos, los emprendimientos deberán presentar un carácter innovador y potencial de alto crecimiento.

El programa contempla la atención de máximo de 35 emprendedoras, quienes deberán comprometerse a cumplir con un porcentaje de asistencia igual o superior al 90% de las actividades del programa, como condición para su permanencia.

Estos requisitos buscan asegurar que las beneficiarias del programa cuenten con un perfil y nivel de compromiso adecuados para aprovechar de manera efectiva las oportunidades de formación, acompañamiento y vinculación que ofrece Emprendida.

VII. Criterios de Evaluación

CRITERIO	DESCRIPTOR	PONDERACIÓN
Caracterización del negocio	Se evaluará la naturaleza y el funcionamiento del negocio o idea de negocio (misión, descripción de los productos/servicios, propuesta de valor, clientes, etc.) y su relación con el sector agroindustrial.	25%
Innovación y potencial de crecimiento	Se evaluará la capacidad del postulante para desarrollar la idea, productos, servicios o procesos, y su capacidad para expandirse y evolucionar en el mercado. Descripción de cómo el negocio o idea de negocio es innovador, ya sea a nivel local, regional, nacional o internacional. Descripción de estrategias para captar nuevos clientes dentro de los mercados existentes o en nuevos segmentos.	25%
Motivación para participar	Se evaluarán las razones y factores que impulsan al postulante a querer ser parte del programa. Esta motivación puede ser personal y/o profesional. Descripción de las fortalezas, debilidades, necesidades y desafíos que presenta el/la postulante y su negocio o idea de negocio.	40%
Experiencia del postulante	Se evaluará el conjunto de conocimientos, habilidades, competencias y vivencias laborales y educativas que el/la postulante ha acumulado a lo largo de su trayectoria profesional y personal. Descripción de la experiencia previa en el sector agroindustrial o como emprendedora.	10%

VIII. Beneficios adicionales

Las participantes accederán a los servicios de apoyo integral de Fundación Innova, los cuales han sido diseñados para fortalecer la ejecución de las iniciativas, acelerar el



desarrollo y mejorar las propuestas de valor y estrategias de negocios. Los servicios adicionales son:

- Asesoría y apoyo en levantamiento de financiamiento público.
- Acceso al AgroCowork de Fundación Innova, en donde los proyectos beneficiarios dispondrán de un espacio de trabajo gratuito. El espacio de trabajo colaborativo cuenta con: wifi de alta velocidad, cafetería, kitchenette, sala de reuniones, estacionamiento, lockers, áreas verdes, pérgola, entre otros.
- Acceso a sala de prototipado habilitada con mobiliario, equipos, herramientas, materiales y conectividad para el desarrollo de innovaciones de software y hardware.
- Acceso a módulo de validación para soluciones desde TRL 6, consistente en un Green Box de agricultura vertical.
- Acceso a un invernadero habilitado para realizar validaciones de soluciones desde TRL 6.
- Acceso a la red de huertos frutales de validación.
- Participación en Directorios mensuales uno a uno entre el equipo de Fundación Innova y el equipo del proyecto seleccionado para discutir asuntos importantes de manera más detallada, resolver problemas específicos y revisar el progreso del proyecto.
- Acceso a eventos de formación certificada.
- Acceso a seminarios y eventos de networking.

IX. Admisibilidad

- Sólo será admisible un proyecto por organización/persona en cada postulación.
- Sólo serán admisibles aquellos proyectos que presenten toda la documentación requerida para su evaluación, aquellos que no presenten uno o más documentos en el plazo de postulación serán declarados inadmisibles.
- Sólo serán admisibles proyectos que se ajusten a las bases.
- Sólo serán admisibles proyectos que acepten participar y cumplir con el porcentaje de asistencia requerido por el programa.
- Sólo serán admisibles proyectos que se ajusten a los criterios de elegibilidad y evaluación del Comité.