# TOANOS UN Ventures CREANDO FUTURO

reporte

2010 / 2020









inversión.
redes.
crecimiento.

UDD Ventures es la aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo y tiene como propósito articular proyectos de emprendimiento e innovación de startups, pymes y grandes corporaciones. La Universidad del Desarrollo nació hace 30 años con el objetivo de instalar en el sistema de educación superior en Chile un proyecto educativo novedoso y de alto impacto. Es así que, desde su fundación, se comprometió con el fomento de una cultura innovadora y con la promoción de los valores del desarrollo de la libre empresa y el emprendimiento. En estos 30 años ,hemos construido un proyecto que ha crecido incluso más rápido y de manera más profunda de lo que pensamos en un comienzo, alcanzando hoy una complejidad que nos enorgullece y nos compromete para el futuro.

En este tiempo, el emprendimiento ha sido un elemento central de nuestra propuesta. Creemos firmemente que una sociedad se ve beneficiada cuando más personas están dispuestas a tomar riesgo para empujar y sacar sus ideas adelante. La creatividad, la creación de valor, la competencia y la innovación son elementos cada vez más necesarios en un país que quiere seguir avanzando hacia el desarrollo. Es así que podemos decir, con mucho orgullo, que nuestro cada vez más potente Ecosistema de Emprendimiento e Innovación UDD se ha constituido en un sello distintivo del quehacer de nuestra Universidad, transformándose en la expresión más evidente de nuestro compromiso con la promoción de una cultura de emprendimiento, presente a lo largo y ancho de toda nuestra institución.

UDD Ventures, nuestra aceleradora, se ha transformado en unos de los pilares más visibles en este Ecosistema. En estos 10 años, UDD Ventures ha logrado impactar a Chile promoviendo los valores del emprendimiento, apoyando a los emprendedores y acompañando a las empresas en el desafío de emprender corporativamente. Para esto, ha establecido profundos lazos de colaboración con CORFO, los emprendedores y el mundo corporativo, poniendo sus capacidades a disposición del ecosistema nacional, destacando por la calidad de su oferta de aceleración y la de los proyectos que ahí se incuban y aceleran.

A través de estas palabras quiero celebrar a UDD Ventures en estos 10 años, recordando a cada una de las personas que de manera anónima han trabajado o siguen trabajando para consolidarla como una aceleradora de excelencia e impacto en el ecosistema de emprendimiento nacional. Tenemos por delante grandes desafíos como país y estoy seguro que UDD Ventures seguirá contribuyendo en la promoción de una cultura pro emprendimiento, cuestión que compromete a toda nuestra institución.

### Federico Valdés Lafontaine

Recto

Universidad del Desarrollo



En Corfo estamos convencidos que el emprendimiento y la innovación pueden mover la aguja del desarrollo en Chile, y por eso trabajamos para empujarlos desde distintos frentes y cada vez con más fuerza. El potencial que existe en nuestro país para crear nuevas soluciones es enorme, muchas de estas han salido al mundo, respondiendo a problemáticas globales y posicionando, en ese camino, a Chile como un polo de desarrollo en innovación que agrega valor a nuestra economía.

En este camino, el trabajo colaborativo entre el mundo público y privado ha sido clave, y, en este sentido, incubadoras como UDD Ventures han sido un aliado importante. Durante estos 10 años trabajando juntos, hemos podido apoyar el crecimiento, escalamiento y desarrollo de cientos de emprendimientos en Santiago y Concepción, beneficiando con ello al ecosistema en general, y principalmente, a miles de familias que construyen día a día el desarrollo de nuestro país.

La actual crisis sanitaria y económica ha desafiado la manera como veníamos haciendo las cosas, pero ha empujado a que tanto los emprendedores como las instituciones actuemos con eficiencia, respondiendo a los cambios con agilidad. Hemos avanzado a paso firme en un mayor uso de la tecnología y en la digitalización, y hoy se abren nuevas oportunidades y desafíos que antes parecían lejanos. Debemos seguir trabajando en colaboración para transitar de forma exitosa en este camino, consolidando el ecosistema y convirtiendo a nuestro país en un lugar aún más sólido y atractivo para emprender e innovar.

Felicidades por el trabajo realizado durante esta década. Sigamos avanzando juntos por el emprendimiento y la innovación para Chile.

### Pablo Terrazas Lagos

Vicepresidente ejecutivo



El emprendimiento es el principal motor de la humanidad, lo fue en el pasado, lo sigue y seguirá siendo. Emprender no es más que la capacidad para transformar ideas en realidades, cuestión que implica el desarrollo de habilidades y valores como creatividad, perseverancia, resiliencia, manejo de la frustración, carácter, entre muchos otros. Las sociedades que desarrollan culturas que favorecen y apoyan a los emprendedores han demostrado tener una capacidad de progreso y mayor bienestar destacada, por lo que el profundo valor y efecto social de la actividad emprendedora hace que el concepto moderno y de moda de "emprendimiento social" sea más bien una redundancia que un énfasis.

En la Universidad del Desarrollo creemos que es parte importante de nuestra tarea el promover los valores del emprendimiento, ya que son la base del desarrollo de una sociedad libre que progresa y ofrece mejores oportunidades para todos. Y es por esto que estamos felices de cumplir 10 años en nuestra aceleradora UDD Ventures, una de las piezas más importantes y destacadas de nuestro Ecosistema de Emprendimiento e Innovación UDD.

Chile necesita más y mejores emprendedores, para que creen valor social y económico, para que generan más y mejores trabajos y para que apoyen a futuros nuevos emprendimientos. El país necesita que surjan muchas nuevas ideas y que se aparezcan muchos emprendedores capaces de sacar adelante esas ideas, desarrollarlas y hacerlas escalar para que se transformen en grandes empresas que generan más valor al país. Es a eso a lo que nos dedicamos diariamente en nuestra aceleradora UDD Ventures, a trabajar arduamente cada día para que nuevas ideas se puedan transformar en realidades. Llevamos 10 años comprometidos con esta tarea, tal vez una de las más nobles e importantes que una universidad debe cumplir: desarrollar agentes de cambio que vengan a mejorar la vida de las personas a través de nuevas ideas que se transforman en realidad.

En esta década, UDD Ventures se ha destacado por desarrollar una oferta de valor a los emprendedores que se basa en un acompañamiento y apoyo para la validación y el escalamiento, y también por establecer fuertes lazos con el ecosistema emprendedor, conectando a los emprendedores con el ecosistema CORFO, con inversionistas y con redes y mentores. Con orgullo podemos decir que en estos 10 años hemos apoyado a cientos de emprendimientos, varios de los cuales se han transformado en empresas exitosas. También hemos capacitado cientos de personas para fortalecer el ecosistema nacional y hemos colaborado con el mundo de la empresa, ayudándolos a gestionar mejor y a introducirse en el mundo del emprendimiento corporativo y el desarrollo de capacidades de innovación. Con más orgullo aun podemos decir que en estos años hemos ayudado a impulsar el valor del emprendimiento y del desarrollo empresarial, cuestión que nos parece fundamental ante los desafíos que Chile enfrenta en el siglo XXI.

Esperamos que en los años venideros podamos seguir contribuyendo al ecosistema nacional, apoyando a más proyectos valiosos y logrando mayores grados de vinculación entre la empresa y el mundo emprendedor. Queremos seguir aportando para que avancemos hacia una cultura más favorable al emprendimiento y el desarrollo de la actividad empresarial, y más que eso aun, apoyando a más emprendedores que sean capaces de cambiarle la cara a nuestro país creando valor a partir de sus ideas y su capacidad de empuje.

### **Daniel Contesse Strauss**

Vicerrector de Innovación y Desarrollo UDD Presidente directorio UDD Ventures



Rolf Kühlenthal Ressler

Presidente directorio

Seguros Alemana

Fernando Zavala Guzmán

Fundador

Drop y Alza

# directorio

Christian Kamianski

Director UDD Ventures

LAC

Strategic partners director/Head of south Region



Este 2020 UDD Ventures cumplió 10 años de existencia. Una década cargada de desafíos y crecimiento, en la cual nuestra experiencia y resultados son nuestros mejores argumentos. En estos 10 años hemos ayudado a realizar sus sueños a más de 260 startups y emprendedores, además de evaluar más de 2.000 proyectos que han querido ser parte de nuestro portafolio.

Nuestra primera década de existencia marca algo mucho más allá que un logro cronológico de permanencia y crecimiento. Son señal del nacimiento de una nueva etapa para UDD Ventures. Es por eso que queremos dedicar este aniversario a todos los emprendedores, asesores, mentores, consultores, a Corfo, pero en especial a cada una de las personas que han pasado por el equipo operativo de UDD Ventures, tanto en Concepción como en Santiago. Han sido ellos quienes han hecho de esta institución un motor creador de futuro.

Esperamos seguir creciendo por y para aquellos que están ayudando a construir el Chile de los próximos 50 años. El emprendimiento e innovación ha abierto muchas oportunidades para nuestra nación. Es por eso que todos los días nos levantamos para seguir trabajando con la misma pasión y convicción de siempre, porque sabemos que estamos haciendo el trabajo correcto. Daremos todo lo que tenemos para seguir construyendo un mejor lugar para vivir, hoy y siempre.

### **Angel Morales Figueroa**

Director ejecutivo
UDD Ventures

# ÍNDICE

OI CIMENIACION	74
CREACIÓN	16
CONVOCATORIAS	18
DRQUÍDEAS BIOBÍO	20
MUVPASS	22
KYKLOS	24
02 CRECIMIENTO	26
FORTALECIMIENTO SEDE CONCEPCIÓN	28
CONVOCATORIAS	30
SOLCORK	34

03 CONSOLIDACIÓN	
YEXPLORACIÓN	36
UDD VENTURES PATROCINADOR DE CORFO	38
CONVOCATORIAS	4C
LA TRANSFORMACIÓN DE UDD VENTURES	44
METODOLOGÍA I + V LAB	46
RED DE MENTORES	48
CREACIÓN ÁREA COMERCIAL	52
LOBBY CONTROL	58
CLAK	60
MULTIVENDE	62
PYXSOFT	64
MIA	66
UNK	68
04 NUESTROS	
EMPRENDEDORES	70
05CIPDAS	

**64** 

proyectos impactados.

+\$1.866

millon

fondos públicos.

+\$123

millor

ventas acumuladas portafolio. 7

equipo Santiago y Concepción. Esta alianza se ha renovado a lo largo del tiempo, lo que ha permitido la creación de diversos espacios dedicados a la innovación y emprendimiento, como son iCubo, UDD Futuro, Incuba UDD, Acelera UDD y UDD Ventures. Estas iniciativas han trabajado con alumnos de pregrado, postgrado, emprendedores y el ecosistema nacional, con el objetivo de entregar en el proceso formativo de sus estudiantes, una ruta de crecimiento desde las instancias académicas hasta la conexión con el mundo corporativo.





### LOS INICIOS DE UDD VENTURES

UDD Ventures nació con la finalidad de hacer aún más tangible el ecosistema de innovación y emprendimiento que se estaba creando en la universidad. Para definir cuál iba a ser nuestro modelo de diferenciación -en un entonces atiborrado mercado de incubadoras- hicimos un trabajo de benchmarking local e internacional para estudiar diferentes modelos de incubación/aceleración, y de esta manera perfilar por dónde queríamos destacarnos y generar ventajas competitivas. Es por esta razón que inicialmente definimos un foco en startups de salud y sustentables, con convocatorias llamadas "Startup Salud" y "Green Startup".

Por sobre todo, buscamos la diferenciación a través de la calidad de nuestro trabajo y con el foco puesto en crear valor real para nuestros emprendedores. Fuimos la primera universidad privada en adjudicarnos un Fondo SSAF, lo que refleja nuestro rápido posicionamiento como una de las mejores incubadoras de la plaza. Estos desarrollos nos permitieron tener un músculo para poder entregar fondos directamente a nuestras startups, lo que redujo de manera significativa el papeleo de fondos anteriores. Los resultados de este trabajo fueron muy positivos y al poco andar entramos al círculo virtuoso que buscábamos desde un inicio: recibir los mejores proyectos gracias a que recibieron un buen feedback de nuestras startups egresadas.

### Paul O'Toole

Director ejecutivo 2012 - 2013 UDD Ventures

17

CIMENTACIÓN

16

01

2012 > QUINTA ACELERADORA A NIVEL NACIONAL EN ADJUDICARSE EL FONDO SSAF-I DE CORFO.

# CONVOCATORIAS



### 1° Convocatoria para proyectos SSAF: Cierre ventanilla abierta / 2012

Con la adjudicación del fondo SAFF-I de Corfo se actualizó el proceso de selección de emprendimientos. Se dio cierre a la modalidad "ventanilla abierta" para dar paso a la primera convocatoria para este fondo. El proceso concluye en marzo de 2012 seleccionando a las empresas W-tec, Vendly, GNC, Smartrip, Showtime y Loogares.

### Green Startup 1 / 2012

Convocatoria realizada en conjunto con Fundación Chile y orientada a promover el emprendimiento de proyectos que protejan y contribuyan a mejorar el medio ambiente. Los proyectos seleccionados fueron apoyados por Fundación Chile.

### Startup Salud 1 / 2012

Iniciativa organizada por UDD Ventures junto a la Facultad de Medicina Clínica Alemana Universidad del Desarrollo, la cual atrajo, seleccionó y apoyó a emprendimientos de alto grado de innovación e impacto en el área de la salud en todo el país. A este concurso postularon 80 iniciativas y finalmente se seleccionaron cuatro proyectos: Dart, SteriPort, Kiway y Lincelabs.

### Open Startup 1/2013

Iniciativa organizada por UDD Ventures junto a la Facultad de Medicina Clínica Alemana Universidad del Desarrollo.

### Green Startup 2 / 2013

Convocatoria realizada en conjunto con la Fundación Chile que estuvo orientada a promover el emprendimiento de proyectos que protegieran y contribuyeran a mejorar el ambiente.

Se contó con el apoyo de Cleantech Open, un concurso a nivel mundial de emprendimiento verde que se realiza en Silicon Valley, cuyo fin es financiar emprendimientos que enfrenten los desafíos actuales más urgentes en el ámbito energético y ambiental. En este concurso recibimos más de 170 postulaciones y se seleccionó a tres ganadores: Orangutrans, Marketgreen y Kyklos.





Green Startup 2013: Los ganadores fueron Bioaislant, Kyklos, Orangutrans y MarketGreen.



### Startup Salud 2 / 2013

Esta convocatoria buscó atraer, seleccionar y apoyar a emprendimientos innovadores y tecnológicos de alto impacto, que pudieran resolver problemas reales en el sector de la salud. Los proyectos que postularon pertenecían a las siguientes áreas de la salud: Dispositivos Médicos, Mobile Health, Nutrición y Aplicaciones Móviles, entre otras áreas. En esta convocatoria recibimos 101 postulaciones y seleccionamos a tres ganadores: One, Bioaislant y Trainfes.

### Open Startup 2 / 2013

En su segunda versión, esta convocatoria buscó seleccionar emprendimientos de alto potencial provenientes de todas las industrias. A esta instancia, postularon 200 proyectos y fueron finalmente seleccionados Purplu, Algramo, Lugit y Unilink.

Startup Salud 2: Los ganadores, Sebastián Jorcin de Urumovil y Moisés Campos de TrainFes, junto al director ejecutivo Paul O'Toole y al presidente del directorio de UDD Ventures, Daniel Contesse.





Open Startup 2: Los ganadores fueron Algramo,

Unilink, Luqit y Purplu.



# ORQUÍDEAS BIOBÍO

Emprendimiento familiar 20 que lidera las ventas de orquídeas en Chile.

Las orquídeas se

adaptaron bien a las

condiciones climáticas

de la zona del Biobío,

exportar a Canadá y

**Estados Unidos.** 

En 2006 Matilde, su esposo Mauricio y sus dos hijos pequeños migraron desde Santiago hacia Nueva Zelanda. A su llegada al país de Oceanía, Mauricio (ingeniero agrónomo) se incorporó a una empresa de calas, mientras que Matilde (ingeniera forestal) también decidió trabajar y entró como temporera al mundo de las flores de exportación. Con esta experiencia Matilde se enamoró de las orquídeas, de su proceso de cultivo, crecimiento y cuidados. En ese momento comenzó a proyectar la idea de cómo sería llevar a cabo este negocio en Chile. Dentro de esos años también nació su tercer hijo.

Los padres de Matilde viajaron a Nueva Zelanda para visitar a la familia y se encontraron con sus nietos que solamente hablaban inglés, lo que evidenciaba el distanciamiento natural que genera el cambio de idioma y cultura que suele darse en hijos de migrantes.

Tras el terremoto de 2010 y entendiendo que la familia necesitaba apoyo más allá del ámbito económico, Matilde y Mauricio se cuestionaron su vida estable en Nueva Zelanda versus la distancia geográfica que mantenían con sus cercanos, lo que se agravaba en casos de contingencias como el terremoto. Hecha la reflexión, decidieron volver, pero con la idea fija de establecer en su país un emprendimiento ligado a las flores. Los trámites para hacer una importación de material vegetal (en este caso, orquídeas Cymbidium) a Chile demoró dos

"Hablamos con mi jefe para ver la posibilidad de importar 2.000 plantas a Chile, que es un país con muy buenos niveles fitosanitarios. Debíamos contar con permiso SAG que es muy complejo de conseguir, pero pudimos coordinar con el MAF (el SAG de Nueva Zelanda), y entre ellos validaron la importación", cuenta Matilde.

lo que les permitió Ya con este logro, Mauricio se quedó en Nueva Zelanda para supervisar el envío por avión y Matilde volvió a Chile con la misión de buscar un campo para desarrollar el emprendimiento. Finalmente, la familia se instaló en Concepción y arrendaron un terreno para dar inicio al proyecto. Pero vinieron otros desafíos que no hicieron las cosas fáciles.

Regresar a Chile era partir de cero, desde encontrar un colegio para los niños que venían de una educación completamente distinta, hasta no contar con un historial financiero para poder acceder a un simple crédito o financiamiento.

"En ese momento vimos la posibilidad de postular un capital semilla y nos acercamos a Corfo. Cristián Fernández nos orientó mucho y nos conectó con UDD Ventures para que pudiésemos postular con un patrocinador del fondo y así tener ese respaldo financiero. Andrea Catalán, directora de operaciones en UDD Ventures, que en ese momento trabajaba en Corfo, fue clave en el proceso", comenta Matilde.

Este fondo les permitió aumentar la importación de 2.000 unidades a 10.000, junto con posibilitar la expansión de su área de invernadero.

Las orquídeas se adaptaron bien a las condiciones climáticas de la zona del Biobío y se lograron concretar exportaciones hacia Canadá y Estados Unidos. En 2019 los visitó el neozelandés que les vendió las plantas y conversaron sobre nuevas potencialidades del negocio. Pero el estallido social puso en pausa todo su plan de ampliar las exportaciones.

"Esto nos llevó a tomar medidas rápidas y reinventarnos para poder continuar. Se redujo el equipo de cinco a cuatro personas, abrimos una línea de huerta orgánica y hemos buscado diversificar nuestras flores para tener producción en una temporada diferente a las orquídeas. Además, nos vimos obligados a cambiar la exportación por venta local, para eso nos metimos en el mundo de las redes sociales y venta online. Para nuestra sorpresa, logramos vender parte del volumen a un mejor retorno por unidad, y así minimizar las pérdidas de lo que no logramos exportar. Esta crisis nos ha llevado a abrir caminos con tremendo potencial", menciona Matilde.

### **EL PASO POR UDD VENTURES**

Catalina Valenzuela fue la ingeniera encargada de acompañar a Matilde en su paso por UDD Ventures y destaca que "Orquídeas Biobío fue nuestro primer proyecto de capital semilla en UDD Ventures Concepción, lo que marcó un hito para nuestra organización. Matilde y su marido son emprendedores súper motivados, perseverantes, siempre con ganas de aprender cosas nuevas y que participan en todas las actividades que son parte de

Matilde se refiere a su experiencia con UDD Ventures y recalca que "ha sido una relación duradera en el tiempo, porque luego de terminar el fondo siguieron apoyándonos, lo que ha sido muy importante porque somos un equipo pequeño. Nos ayudaron en la parte de educación financiera, el contacto con los bancos, la contabilidad, el diseño del packaging y nos dieron luces de cosas que no estábamos visualizando".



Productores de varas florales de orauídeas v otras flores de alta calidad, con variedades exclusivas traídas desde Nueva Zelandia, para abastecer al mercado local y también para exportar.

FONDO ADJUDICADO **Capital Semilla** 

PERIODO ACELERACIÓN enero 2013 / diciembre 2014

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Tenemos una mirada positiva. Cuando fue el estallido social plantamos igual, teniendo completa incertidumbre de lo que pasaría. No pudimos exportar, pero vendimos gran parte de lo que produjimos y con mejor retorno por unidad. Hubo pérdidas, pero podría haber sido peor. Generamos un canal de venta nuevo, que tiene un tremendo potencial: la venta online o ecommerce. Ahora estoy pensando en vender este campo de 0,6 hectáreas y arrendar uno más grande, de tres hectáreas, para después poder comprarlo si me va bien. Finalmente, creo fielmente que si uno empieza por hacer lo necesario, luego lo que es posible, terminarás haciendo lo imposible".



## MUVPASS

De un equipo de rugby a un emprendimiento dinámico.

Este equipo se conoce hace más de 20 años. Desde niños son amigos y eran compañeros de equipo de rugby. Luego reemplazaron este deporte por su fanatismo al gimnasio y con el paso del tiempo se percataron que el estar haciendo solo una actividad los aburría. Conversaron muchas veces sobre la manera de poder solucionar esta necesidad que compartían e idearon una solución que permitiera hacer distintos deportes pagando un valor similar a un gimnasio. Revisaron qué se estaba haciendo en el extranjero respecto a este tema y en 2015 iniciaron la construcción de una plataforma que conectara gimnasios con personas de una manera nueva, disruptiva, sencilla y eficaz.

Sus primeros pasos consistieron en acercarse a centros deportivos para ofrecer este servicio, pero les costó entrar a ese círculo, porque ni estas entidades ni los usuarios estaban preparados para cambiar sus hábitos. Teniendo muy claro el problema y viendo un gran potencial en la solución que estaban generando, sentían que muchas cosas del negocio no se estaban entendiendo, por lo que les faltaban herramientas para seguir avanzando.

En 2018 UDD Ventures
los premió como
"Equipo Emprendedor
del Año" por su
gran capacidad de
flexibilidad para tomar
decisiones complejas,

### PROCESO DE ACELERACIÓN

decisiones complejas,
cumplir con las tareas
propuestas e integrar
nuevos aprendizajes.

En marzo de 2017 fueron aceptados por UDD Ventures y Corfo para acceder a un fondo SSAF-I. En ese minuto comenzaron un proceso intenso de revisión de su modelo de negocios para decidir pasar de un cobro prepago a una suscripción recurrente. Los primeros meses fueron duros y de alto riesgo, debieron tomar créditos personales para seguir funcionando y tener caja, pero los cálculos fueron los correctos y al poco tiempo vieron los frutos del cambio. Lograron un crecimiento constante de 15% mensual.

"Al principio no teníamos los conocimientos digitales, que son claves en un proyecto como MuvPass y UDD Ventures nos conectó con sus mentores Manuel Espinoza y Gabriel Vergara. Además, participamos en talleres clave, de venta y valorización con Claudio Dufeu y Nicolás Elizarraga. Por otro lado, Constanza, que fue nuestra ingeniera de proyecto, fue un siete, muy aperrada y preocupada. Le tenemos mucho cariño porque estuvo en las buenas y en las malas apoyándonos y en más de una ocasión se quedó después de las reuniones conversando con el equipo", nos cuenta Javier Araya, cofundador y CEO de MuvPass.

En 2018 UDD Ventures los premió como el "Equipo Emprendedor del Año" por su gran capacidad de flexibilidad para tomar decisiones complejas, cumplir con las tareas propuestas e integrar nuevos aprendizajes, elementos que como aceleradora creemos fundamentales en el perfil de un equipo emprendedor.

"A lo largo del proceso de aceleración demostraron ser emprendedores que representan el espíritu de UDD Ventures, además, como buenos deportistas, entendían que todos jugábamos en el mismo equipo y estuvieron siempre abiertos a escuchar opiniones diferentes a las suyas y hacer los cambios necesarios para que MuvPass creciera como lo han hecho", comenta Jalvier.

"A nivel personal, es grato ver el éxito que han tenido sin perder la buena onda y gran calidad humana que caracteriza a cada uno de ellos", expresa Constanza Illesca, ingeniera de proyecto que estuvo a cargo del avance de MuvPass durante el proceso de aceleración.

### **CRECIMIENTO**

A fines de 2018, mirando cómo estaba evolucionando el mercado internacional, se asociaron con Clickypass, la red fitness líder en Argentina, para ser luego adquiridas ambas empresas por ClassPass, la empresa N°l a nivel mundial en este segmento, que hoy está en la categoría de unicornio.

Actualmente MuvPass se encuentran en proceso de transición. En julio de 2020 apagaron sus servidores migrando toda su red de clientes para integrarse a la red global de ClassPass.

"Además del proceso que vivimos con UDD Ventures, valoramos el grupo que se generó con otras startups. Es elemental poder vincularse con personas en situaciones similares, con otras empresas que están en la misma y poder generar colaboración humana y estratégica" valora Javier Araya.

## MUVPASS

Servicio de suscripción que permite acceder a entrenamientos ilimitados, en cientos de gimnasios y centros deportivos.

FONDO ADJUDICADO **SSAF - I** 

PERIODO ACELERACIÓN marzo 2017 / agosto 2018

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Dentro del contexto de crisis, las empresas tecnológicas tenemos la ventaja de estar más preparadas para seguir operando. Un mensaje que podemos darle a otros emprendedores es que estén atentos a las señales que da el mercado y que escuchen a sus clientes para ir iterando y mutar rápidamente a las nuevas necesidades. La flexibilidad es lo que garantiza la sobrevivencia de esta crisis. También quiero darles un mensaje de esperanza: esta crisis está siendo muy dura, pero no va a ser eterna y los que logren sobrevivir van a salir fortalecidos de este proceso".

# CIMENTACIÓN

# KYKLOS

Educación ambiental más 24 allá del reciclaje.

Kyklos ha ganado dos

veces el premio "The

(reconocimiento solo

para empresas B), y en

Best for the World"

2020 se adjudicaron

el premio "Avonni

Educación".

Corrían los primeros años de la década pasada cuando los emprendedores fundador), Javier Peró (gerente general) y Hernán Hochschild (director ejecutivo) formaron Kyklos y se embarcaron en el desafío de fomentar la educación ambiental

diferentes redes que logramos juntarnos. El origen de esta unión fue desde un inicio el terminar con el problema de la basura, llegando a ampliar nuestras soluciones y adaptarnos frente a problemas ambientales, sociales y económicos, a través del uso responsable de la energía, instrucción laboral, ahorro de agua y reducción de basura, por mencionar algunos", indica Sebastián Herceg.

Kyklos es una empresa B que implementa programas de educación para la sustentabilidad. Esto, al alero de un punto verde para el reciclaje que se instala en colegios, oficinas o comunidades en las que se esté generando la intervención. El foco de este tipo de iniciativas es gestar conciencia ambiental para construir una sociedad que se preocupe y ocupe de realizar acciones amigables con el planeta. Para eso, desarrollan una cultura de cuidado ambiental a través de la educación, abordando dentro de los colegios los indicadores de desarrollo personal y social, medidos por el Simce. De esta forma, el ambiente puede mejorar el entorno escolar.

y terminar con el problema de la generación de basura. "Nos conocimos emprendiendo, no teníamos contacto anterior, fue por medio de

que dieron vida a Kyklos se conocieron, justamente en ese mismo camino, emprendiendo, pero por rutas separadas. Estos cuatro socios confluyeron en una misma idea que decantó en la empresa que es el día de hov. Sebastián Herceg (gerente de asuntos corporativos), Matías del Río (director y

Empresa B que trabaja la cultura ambiental con comunidades. Diseña e implementa en conjunto modelos de triple impacto, economía circular y

### **MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES**

PASO POR UDD VENTURES

Educación".

**PROYECCIONES** 

basura a nivel local).

Una de las principales motivaciones para Kyklos desde sus inicios ha sido el daño que genera la contaminación en la sociedad, concibiendo la generación de desechos como un problema y error cultural. Si bien existía la infraestructura para reciclar. las personas solían no tener la cultura para poder utilizar estas instalaciones, no estaban familiarizados. Es así como se replicaba el loop de que, a través de lo que se consumía y el desconocimiento de cómo tratar sus desechos, éstos aumentaban de manera preocupante. La raíz de Kyklos es la educación y la formación en estas temáticas. "Como proyecto giramos en torno al objetivo de formar un cambio concreto, que por medio de la educación se logre transformar en hábito. Esta fue una de las principales motivaciones del nacimiento Kyklos", señala Herceg.

En 2013 Kyklos fue uno de los ganadores de la convocatoria Green Startup de UDD Ventures, por lo que fueron incubados y luego postularon a un fondo

Corfo. "Evolucionamos mucho desde ese primer proceso de aceleración (2013-

Continuamos con una relación de egresados con la aceleradora, donde siempre

un fondo triple impacto, ganaron dos veces el premio "The Best for the World"

Para 2021 tienen como meta avanzar en su expansión nacional e internacional.

así como también en el desarrollo de nuevos servicios para sus clientes. Están trabajando en diferentes proyectos e iniciativas como el "Centro Inclusivo de Reciclaje", "Interescolar Ambiental" (plataforma web y app), "Chile sin Basura 2040 (red social), y "Territorio sin Basura" (trabajo en territorios/municipios para reducir la

ha estado la disposición de UDDV para participar en procesos conjuntos", remarca el emprendedor. Además de los fondos antes mencionados, Kyklos se adjudicó

(reconocimiento solo para empresas B), y en 2020 les otorgaron el premio "Avonni

2015), luego obtuvimos un fondo Scale lo cual nos ayudó a seguir creciendo.

"Ser perseverantes y poner especial atención al trabajo en redes. UDDV tiene importantes redes de contacto, por lo que hay que aprovechar ese potencial. La perseverancia se necesita principalmente para adquirir constantemente conocimiento y aprender de los errores. Mientras más hace uno y se equivoca, mejor. Hay que perder el miedo a contar las ideas. Las ideas valen un dólar, pero no cualquiera desarrolla una idea. Trabajarla y materializarla es lo difícil y esto requiere tiempo del proceso para transformarse en un producto".

+192

proyectos impactados.

+\$6.925

**fondos** públicos.

+\$26.512

ventas acumuladas portafolio.

PERIODO 2014/ 2017

equipo Santiago y Concepción.

29

# FORTALECIMIENTO SEDE CONCEPCIÓN

"Fue un primer año de sembrar, participar de todas las actividades para visibilizarnos y generar relaciones de confianza para posicionarnos como un agente de apoyo al emprendimiento, confiable y efectivo".

"Fue un primer

año de sembrar,

ticipar de todas

A fines de 2015 UDD Ventures tomó la decisión de potenciar su sede en Concepción.

Los primeros años habían sido de prospección, considerando que la organización manejaba un fondo para apoyar a empresas que ya estaban en la fase comercial a través de su línea SSAF.

visibilizarnos y

generar relaciones

de confianza para

visionarnos como

El ecosistema del Biobío aún no estaba teniendo una masa crítica importante de emprendimientos de alto potencial de crecimiento o que llegaran a vender. Pero eso cambió. Con el arribo de nuevos fondos regionales y la aparición a nivel nacional de instrumentos de apoyo para etapas tempranas de emprendimiento, UDD Ventures vio un espacio para fortalecer su sede en Concepción, para lo cual contrató a dos profesionales para conformar el staff de la oficina regional.

Fue una aventura desafiante. Llegamos a una oficina pequeñísima en donde sólo cabíamos Francisca y yo. Para hacer las reuniones con los emprendedores teníamos que abrir la puerta de la oficina. Partimos con seis proyectos de la convocatoria de innovación emprendedora de Innova Biobío y un PRAE que estaba cerrando.

Necesitábamos darnos a conocer y tomar una posición en el ecosistema regional de emprendimiento. Teníamos fuerte competencia, con una Incubadora de la Universidad de Concepción que tenía el liderazgo en el territorio.

Poco a poco, nos fuimos haciendo parte de actividades, conformando alianzas (CasaW, Everis, Working Place, Urban Station, ASECH Biobío) lo que nos permitía estar instalados en los principales coworks de la ciudad y así participar y tomar contacto con los emprendedores y sus proyectos.





Fue un primer año de sembrar, participar de todas las actividades (FIIS, ferias, medios de difusión y charlas) para visibilizarnos y generar relaciones de confianza para posicionarnos como un agente de apoyo al emprendimiento, confiable y efectivo.

En 2017 ya empezamos a ver frutos y siete nuevos proyectos (PRAE y CS) nos eligen como patrocinadores y, en colaboración con Intersystems, Salcobrand, el Hospital Clínico del Sur y el Hospital Higueras, nos adjudicamos un fondo SSAF Desafío Salud. Uno de los pilares fundamentales de este desafío era lograr darle continuidad al apoyo que desde la UDD se estaba dando a la comunidad de alumnos y exalumnos en sus emprendimientos. Esto requirió involucrarse en las actividades de los programas de emprendimiento de la UDD, en calidad de jurados, tutores de negocio o talleres, de tal forma de construir una ruta continua de acompañamiento.

Los siguientes años fuimos fortaleciendo nuestra posición como uno de los actores relevantes del ecosistema, llegando a patrocinar a principios de 2020 61 proyectos de diversas líneas de apoyo al emprendimiento de Corfo, entre los cuales el 35% son iniciativas de origen de la UDD, cuyos principales motivos de elección de nuestros servicios por parte de los emprendedores ha sido el foco en el crecimiento sostenible de los negocios y la calidad profesional del staff, donde nos caracterizamos por el acompañamiento continuo que le brindamos a nuestros emprendedores en todo el proceso de incubación.

Hoy somos líderes en apoyo a proyectos en etapas iniciales de venta, somos un staff de cinco profesionales y un actor relevante en el ecosistema de emprendimiento del Biobío.

### Andrea Catalán

Directora operaciones y servicio a emprendedores UDD Ventures Sede Concepción Corfo

2017 > MEJOR VALORIZACIÓN DE PORTAFOLIO.

# CRECIMIENTO

# CONVOCATORIAS

### Open Startup 3 / 2014

En su tercera versión, esta convocatoria buscó seleccionar emprendimientos de alto potencial provenientes de todas las industrias. En esta instancia, postularon 216 proyectos, quedando seleccionados: Kataix, Eggles Co, Myhotel y El Definido.

### Startup Salud 3 / 2014

Convocatoria realizada con el apoyo de la facultad de medicina de la UDD y Clínica Alemana. Los criterios de evaluación de los proyectos postulantes tuvieron foco en el nivel de innovación, ventajas competitivas, escalabilidad, tamaño de mercado y competencias del equipo gestor, entre otras características consideradas. En tanto, el comité evaluador estuvo compuesto por especialistas en la industria de la salud, académicos, profesionales del área y emprendedores.

Startup Salud 3: El director ejecutivo de UDD Ventures en 2014, Julio Correa y Catalina Aguilar, ingeniera de proyectos, actualmente directora de operaciones y ecosistema de la sede UDD Ventures





Startup Salud 3: Se realizó la premiación de los ganadores en un evento organizado junto a iCubo y UDD. El encuentro contó con la exposición del destacado especialista internacional Leandro Vetcher, y el gerente de emprendimiento de Corfo, Inti Núñez.

Se realizó una convocatoria que recibió la postulación de 54 proyectos y cuatro de ellos fueron seleccionados. Estos proyectos son: HM Solutions, PeoplePledge, Karün, Incluyeme y Sylleta.

### Open Startup 4 / 2014

El Open Startup 2014 tuvo por objetivo financiar y apoyar emprendimientos innovadores de alto impacto, que pertenecieran a todos los sectores industriales y que estuvieran orientados a resolver brechas en las áreas de producción nacional e internacional.

Un total de 174 proyectos postularon a esta cuarta convocatoria, de los cuales 11 fueron finalistas y, tras un largo proceso de deliberación, cuatro resultaron ganadores: Amberads, Easypoint y Viper y Sunloyalty.

### SSAF Social / 2015

UDD Ventures, en asociación con el Instituto de Innovación Social UDD-FMK, ambos de la Universidad del Desarrollo, se adjudicaron el fondo de Corfo denominado SSAF-Social, Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el apoyo de Emprendimientos Sociales. Este fondo tenía por finalidad apoyar y potenciar emprendimientos de innovación social con impacto en alguna de las siguientes dimensiones sociales: trabajo, ingresos, ambiental, capital social y capital humano, y que poseyeran modelos de negocios replicables que sustentaran el crecimiento del emprendimiento apoyado. Se seleccionaron los siguientes proyectos: Alcom, Beyond English, Lágrimas de Luna, Mi Huerto Web y Switch.

### Startup Salud 4 / 2015

Las iniciativas que se buscaban en esta convocatoria debían contar con al menos un prototipo validado y ser capaces de demostrar que su negocio era comercialmente viable en un plazo de 6-12 meses. Se recibieron 55 postulaciones y finalmente se seleccionaron tres ganadores: Health Care Chile, Taote y Cunov. El evento de premiación se realizó en el encuentro "Innovar y Emprender en Salud" organizado por iCono UDD y UDD Ventures, que contó con la participación de la subsecretaría de Economía, Katia Trusich, además del especialista internacional Jesús Porroy, senior advisor de Inveniam Innovation, empresa de consultoría centrada en facilitar la creación de ecosistemas de innovación. Adicionalmente, estuvieron en calidad de panelistas el vicerrector de innovación y desarrollo de la UDD, Daniel Contesse, la gerenta de capacidades tecnológicas de Corfo, Marcela Angulo y el director del Instituto de Ciencias e Innovación de Medicina de la UDD, Pablo Vial.



TE INVITAMOS A EMPRENDER Y A INNOVAR POR UNA SALUD 2.0! **UDD** Ventures

.31

Open Startup 5: Los emprendimientos ganadores EasyPoint, Uanbai, Amberads y VIPer junto a Hernán Cheyre, presidente del consejo del Instituto del Emprendimiento de la UDD y Mike Yorston, director ejecutivo de UDD Ventures en 2014.

32





### Open Startup 5 / 2015

Más de 120 startups compitieron en la quinta versión de la convocatoria, de las cuales resultaron cinco ganadoras entre las once finalistas que llegaron a la última etapa. Estas fueron Capta360, Cuida.me, Drimkip, Ubiquity y Voyhoy.

### Open Startup 6 / 2016

Más de 150 startups compitieron en la sexta versión de la convocatoria, de las cuales se seleccionaron a seis ganadoras: Doclean, Isolcork, Noisegrasp, Inex, Variacode y Agendapro.

### Startup Salud 5 / 2016

Quinta versión de la convocatoria Startup Salud. Se recibieron 69 postulaciones y dentro de los ganadores están los proyectos Saniito, y DGFoot, DentalTor, Hiri y VivoSalud.

### Open Startup 7 / 2016

Séptima versión de esta convocatoria, que recibió 148 postulaciones. Los ganadores fueron B-Konnet, ImportClub, Mesa 24/7, MuvPass, NinjaMails, Psicometrix, Frisbi y Shippter.

### Open Startup 8 /2017

En esta octava versión, postularon 175 startups y se seleccionaron cuatro proyectos: Diddli, Prilov, Caa Yarí y Sportafolio.

### Startup Salud 6 /2017

En esta oportunidad se contó con la participación de dos verticales para los proyectos. La primera fue auspiciada por Salcobrand, la cadena de farmacias con más de 400 locales a nivel nacional. La segunda vertical la compuso "Reducción de costos en salud mediante el uso de la información disponible generada por los sistemas de gestión", liderada por Intersystems. En esta convocatoria se recibieron 67 postulaciones y los ganadores fueron Anastasia, Excedent y Mouti.



Open Startup 7: El comité final estuvo compuesto por Pepe Pascual, scout de Wayra Chile; Edgardo Ochoa, fundador de BCI Labs; Mauricio Matus, líder de Masisa Lab; Felipe Matta, gerente general y partner de Chile Ventures; Carlos Rodríguez, gerente de innovación estratégica de Entel y Julián Herman, partner en estrategia en consultoría digital de EY.

### 10 AÑOS CREANDO FUTURC

SALUDD Ventures: Premiación a los ganadores de la convocatoria, realizada en la sede de UDD Ventures Concepción.



SALUDD VENTURES NO NOW.

### SSAF Desafío Salud / SALUDD Ventures /2017

Ya con dos años de operación de la sede Concepción y con el apoyo de Corfo, decidimos llevar a cabo el Desafío SALUDD. Este fondo de \$80.000.000 nos permitió trabajar en conjunto con el Hospital Clínico del Sur, Intersystems, Salcobrand y el Hospital Las Higueras. Se plantearon cuatro desafíos a resolver por los emprendedores. Luego de recibir 31 postulaciones en tres meses de convocatoria, talleres y reuniones, se eligieron los siete proyectos a financiar: TAGGED, GLAS, Monitoreatech, Precise Dose, Hospital Go, Telemonitoreo de Pacientes Crónicos y Footshot. Luego de nueve meses de trabajo en la validación técnica y comercial de las soluciones, se dio cierre al Desafío SALUDD, en la Feria ExpoMEd, realizada en Concepción, donde los proyectos participaron en un Demo Day junto a otros desarrollos de salud de la región y tuvieron un stand para mostrar sus avances. Felicitaciones a Footshot que ha seguido desarrollando su solución y que ahora se apresta para lanzarla al mercado.

En 2016, en el nuevo edificio Plaza de la Innovación de la Universidad del Desarrollo, se realizó la ceremonia de premiación de Startup Salud 5.



isolc@rk.



# ISOLCORK

Innovación sustentable para la construcción.

Los hermanos Mario y Pablo Palma son de Concepción y han trabajado desde 2010 en la introducción al mercado chileno del revestimiento de corcho proyectado como una solución integral en revestimientos ecológicos para la industria.

"El proyecto se inició netamente por la necesidad que observamos en el mercado respecto a temas de humedades y a las pérdidas energéticas que se generan en las viviendas, fenómeno que nos llamó mucho la atención. Eso se complementó justamente con la experiencia que tuvimos con Pablo, que es mi socio, de haber vivido algunos años en el extranjero donde la industria del corcho estaba bastante desarrollada y evolucionada, mucho más allá que un tapón de vino. A partir de ese momento, hicieron match estas dos cosas y decidimos traspasar estas propiedades a un producto", describe Mario.

En 2012 se adjudicaron un Capital Semilla. Con este fondo desarrollaron los prototipos para contar con su primer producto terminado en 2014. "Siempre nuestro foco fue tratar de plasmar lo que hace el tapón de corcho en una botella de vino por tantos años y llevarlo a una vivienda, de manera más simple. Como la corteza del alcornoque protege el árbol por más de doscientos años, el cual se va regenerando, de la misma forma puede proteger una casa de una manera sustentable", revela Mario.

Isolcork lleva seis años en el mercado, con ventas en el orden de US\$ 300 mil a US\$ 400 mil anuales y con una proyección de crecimiento del 50%

### **DIFICULTADES Y DESAFÍOS**

una proyección de recimiento del 50%

para 2021.

Las principales dificultades del proyecto son culturales. Hasta el día de hoy es un desafío educar sobre las ventajas de esta solución, en comparación a la pintura o a las texturas convencionales, las que simplemente tienen una finalidad de terminación y decoración. Este producto, por ejemplo, permite extender los tiempos

de mantención. En 2017 con el apoyo de UDD Ventures, en conjunto con MASISA LAB, Isolcork logró un acuerdo estratégico de apoyo, cuyo objetivo era impulsar su negocio a nivel nacional e internacional.

Además, Isolcork contó en ese periodo con el apoyo de la aceleradora de negocios UDD Ventures. Gracias a este apuntalamiento lograron reunir la experiencia y el know-how sobre el tratamiento del corcho y sus diversas aplicaciones. Isolcork, en estos años de aprendizaje en el uso del corcho proyectado en Chile y Latinoamérica -así como también en la incorporación de nuevas tecnologías- ha tomado el liderazgo de su segmento a través del desarrollo y aplicación de la innovación, cumpliendo así con los más altos estándares en la industria de la construcción.

### CRECIMIENTO

Isolcorck lleva seis años en el mercado, con ventas en el orden de US\$ 300 mil a US\$ 400 mil anuales y con una proyección de crecimiento del 50% para 2021.

Sus canales de venta son el retail (Sodimac y Linio) y su tienda ecommerce que desarrollaron durante la pandemia, la cual genera el 50% de sus ingresos.

En este último periodo han logrado levantar proyectos de mayor superficie y envergadura. Se encuentran terminando la impermeabilización del Banco Central de Chile, sumado a otros proyectos gubernamentales. "El 15% de nuestro producto va a mercados extranjeros como Colombia, Ecuador, México, Uruguay, estamos en conversaciones con Brasil, más envíos de muestras para otros países, como Perú. Hay un buen crecimiento, cada mercado hay que ir atacándolo de manera paulatina, controlada, para que no nos desenfoquemos y todo vaya por su curso", reconoce Mario

Actualmente poseen dos oficinas comerciales, una en Santiago, otra en Concepción, y una planta de producción en Quilicura.

Empresa enfocada en entregar soluciones de corcho para la construcción, destacando su revestimiento texturado en corcho proyectado, envolvente térmico integral, ecológico, resistente y duradero.

FONDO ADJUDICADO SSAF-I / Scale Up

PERIODO ACELERACIÓN julio 2016 / marzo 2020

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"El camino del emprendedor es bastante solitario, así que antes que todo, se tiene que entender que se van a dejar cosas de lado, van a haber muchos cambios en el camino. Hay que tener claro que las cosas no van a ser inmediatas, darse un tiempo. Pero si están convencidos de la idea, tienen que seguir para adelante, creer, y estar guiados ciento por ciento por un plan y acompañados por un equipo altamente comprometido y dedicados. Recomendamos mucho leer, escuchar, ver webinars de emprendimiento. Aprender y nutrirse de conocimiento. La información está disponible".

+318

proyectos impactados.

+\$9.539

millone

fondos públicos.

+\$62.730

millor

ventas acumuladas portafolio. 16

equipo Santiago y Concepción. 38

# UDD VENTURES PATROCINADOR DE CORFO

"En 2012 fuimos la primera incubadora universitaria en adjudicar el Fondo SSAF de Corfo, lo cual nos permitió administrar un fondo de setecientos millones anuales para invertir en startups".

Desde sus inicios UDD Ventures ha trabajado de la mano de Corfo, institución que ha sido un partner clave para nuestro desarrollo y crecimiento.

**universitaria en**Fue en 2010 cuando Corfo nos apoyó por primera vez, a través del fondo "Creación de Incubadoras", lo que permitió el armado de este proyecto desde su etapa cero.

De ahí en adelante, Corfo nos ha seguido acompañando y apoyando en nuestra ejecución y, además, se convirtió en un actor clave de apoyo a los emprendedores y startups que comenzamos a seleccionar.

A lo largo de estos diez años de trayectoria, hemos tenido que ir adaptándonos a las distintas alternativas de financiamiento que ha brindado Corfo e ir haciéndonos expertos en cada línea, para así lograr entregar un servicio de calidad a los emprendedores que nos han elegido y, de esta manera, no ser sólo meros "intermediarios" entre Corfo y un emprendedor, sino que un equipo capaz de generar valor, a través de servicios claves y con un sello distintivo.

Fuimos analizando empresas, armando procesos de selección, rúbricas de evaluación, que nos permitieran entender a qué tipo de emprendedores íbamos a apoyar y cómo les podíamos agregar valor. Nos dimos cuenta rápidamente que la relación uno a uno con cada emprendedor era muy bien valorada. El poder dedicarle tiempo valioso y constructivo a cada uno de nuestros emprendedores fue lo que poco a poco nos permitió ir posicionándonos en el ecosistema durante nuestros primeros años.

En 2012 fuimos la primera incubadora universitaria en adjudicarse el Fondo SSAF de Corfo, lo que nos permitió administrar un fondo de setecientos millones anuales para invertir en startups.





Este logro revolucionó a UDD Ventures, ya que tuvimos que adaptar nuestros procesos para el mejor funcionamiento y administración del nuevo fondo aunque, por otro lado, la exigencia con estos emprendedores era mayor, por lo que debíamos concentrarnos en cómo podríamos apoyar a cada empresa para lograr un crecimiento importante.

Hoy, el fondo SSAF de Corfo no sigue, por lo que estamos apoyando a las últimas startups a través de este subsidio, pero sin duda, nos permitió crear y fortalecer nuestro propio proceso de aceleración, con un estricto foco en el crecimiento de las ventas, el cual incluye distintos servicios, horas de mentoría, consultoría experta en ventas, procesos legales, financieros y revisión de estrategia, entre otros aspectos. Lo anterior, nos permite en la actualidad poder entregar una oferta de valor interesante para los emprendedores de las nuevas líneas Corfo, con quienes seguimos y seguiremos trabajando: Semilla Inicia, Semilla Expande y PRAE, para quienes tenemos una oferta de patrocinio acorde a sus necesidades y que se complementa con nuestros servicios de aceleración e incubación.

Soy la persona más antigua del equipo, he trabajado en UDD Ventures desde sus inicios y he podido ver todo el proceso de crecimiento y evolución durante este tiempo. Sin duda, Corfo ha sido clave en la trayectoria de UDD Ventures y, por cierto, seguiremos trabajando en conjunto, adaptándonos a los cambios que sean necesarios para hacer más eficiente el apoyo que cada emprendedor requiera.

### Catalina Aguilar

Directora operaciones y ecosistema
UDD Ventures Sede Santiago

### Corfo

2018 > MEJOR
INCUBADORA
UNIVERSITARIA.
2018 > UNA DE
LAS SEIS
INCUBADORAS
CON MEJOR
DESEMPEÑO. /

# CONVOCATORIAS

### Open Startup 9 / 2018

En la novena versión de la convocatoria Open Startup, se recibieron 150 postulaciones, de las cuales se seleccionaron tres proyectos: Renty, Cryptolegacy y Mytriphoto.

### Ventanilla Abierta / 2018.

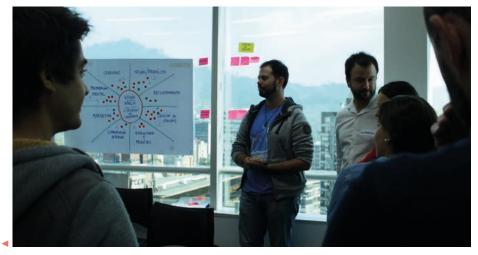
Se seleccionaron cinco nuevos proyectos y otros tres del portafolio Capital Semilla que lograron la continuidad al SSAF-I. De esta forma, apoyamos en total ocho proyectos: Pemasys, Sytes, Koomper, CFO Remoto, Pago fácil, Multivende, Garoo y

### Open Startup Express / 2019

Fue una versión especial de la convocatoria Open Startup. Este concurso tenía el objetivo de atraer a emprendimientos de alto impacto, con un alto grado de innovación y próximos para una etapa de comercialización. Sin embargo, en honor a esta edición especial, el proceso de selección final se llevó a cabo en un evento denominado "Open House" en el Hotel Cumbres de Santiago, instancia que convocó a empresarios, emprendedores e interesados en conocer las últimas novedades y tendencias del ecosistema de emprendimiento e innovación nacional. Se reunió a los







Ventures; Hernán Acuña Gamboa, manager de Enel Innovation Hub Chile: Ninette Olivos, jefa de innovación corporativa de Salcobrand; Julio Correa, director ejecutivo de UDD Ventures; y Ángel Morales, gerente de operaciones de UDD Ventures.

Ventanilla Abierta 2018: Cristián Tala, emprendedor fundador de Pago Fácil, exponiendo en taller "De Fundador a CEO", como parte del programa de aceleración.





Open Startup Express: Angel Morales, director ejecutivo de UDD Ventures, en la presentación corporativa del evento "Open House & Pitch Day", en el cual se presentaron los finalistas de la

principales proyectos seleccionados en la pasada convocatoria Open Startup Express de la aceleradora, quienes compitieron en el Pitch Day frente a un jurado de primer

El evento contó con charlas abiertas a todo el público y entre los speakers invitados destacaron Benjamín Maturana, jefe de la División de Innovación de la Seremi de Economía de la RM, quién se refirió a las oportunidades y desafíos para el futuro en el sistema nacional de innovación; Rodrigo Frías, subgerente de financiamiento temprano en Corfo, quien conversó sobre las novedades de esta institución respecto al ecosistema; Christian Kamianski, strategic partner manager en SAP y miembro del directorio de UDD Ventures, quién se refirió a la oferta de la aceleradora; Ignacio de la Cuadra, CEO de Redbanc y miembro del Consejo de Mentores de UDD Ventures, quien se refirió sobre la evolución hacia los ecosistemas financieros; y el fundador de Kyklos, Sebastián Herceg, quien explicó las ventajas del triple impacto a nivel económico, social y ambiental por medio de su startup,

Open Startup Express: Jurado para los pitch de los finalistas de la convocatoria, conformado por Rodrigo Quijada, gerente comercial de Transbank; Fernanda Toro, jefa del Proyecto Innovación de la Gerencia de Transformación y Eficiencia en Walmart Chile; Ramón Heredia, director ejecutivo de Digital Bank Latam; Cristóbal de Solminihac, fundador de Autofact; Felipe García, jefe de proyectos de innovaciòn en Ripley Labs.

### Corfo

**2019 > MEJOR INCUBADORA UNIVERSITARIA. 2019 > UNA DE LAS CINCO MEJORES INCUBADORAS.** /



además de compartir su experiencia trabajando con UDDV.

La actividad, al igual que en ocasiones anteriores, contó con el auspicio de Transbank, quienes constantemente están trabajando en procesos de innovación que puedan brindar un espacio de colaboración y sinergia entre emprendedores.

El evento tuvo stands y demostraciones de los diferentes emprendimientos pertenecientes al portafolio de la aceleradora, generando un Demo Day para todos los asistentes a la actividad. Algunas de las startups que participaron fueron Krino, Loadingplay, Isolcork, Pyxsoft. También hubo espacio para la participación de otras instituciones del ecosistema, como por ejemplo, Mentores de Alto Impacto.

En el concurso se recibieron 94 postulaciones y se seleccionó a un ganador: UNK Latam.

### Ventanilla abierta / 2019

En 2019 se mantuvo la ventanilla abierta para recibir postulaciones de startups que quisieran nuestro apoyo a través del fondo SSAF. Postularon 63 empresas, de las cuales seleccionamos a tres: Bufis, Foco Asset y Med 360.

### Leaders Tech/2020

La motivación de esta convocatoria fue potenciar la generación de emprendimientos innovadores que puedan resolver problemas reales de la industria, además de tomar en cuenta la problemática relativa al COVID-19 con propuestas para paliar la crisis (como por ejemplo, la Telemedicina) y que sean capaces de validar su negocio comercialmente en el corto plazo (en ventas, principalmente). El foco de los proyectos recibidos está ideado en que busquen encontrar soluciones digitales que resuelvan desafíos de la industria en las siguientes verticales definidas:

E-health: soluciones digitales que resuelvan diagnóstico, tratamiento y tracking posterior a pacientes del sistema de salud público/privado.

E-commerce: soluciones digitales que mejoren la experiencia de venta online por parte de locales comerciales físicos, y por parte de los consumidores finales que compran desde sus casas, producto de la pandemia.

Delivery o última milla: soluciones digitales que aporten valor en la cadena logística desde el vínculo con proveedores hasta la entrega del producto al consumidor final.



Los emprendedores de Pyxsoft, Ximena
Valderrama y Pablo Lagos, participaron en
el evento "Open House & Pitch Day". «

En este concurso postularon 89 startups y se seleccionaron tres ganadores: Recemed, Scart y Optiroute.

### SSAF Desafío Pesca

Recogiendo la experiencia anterior, postulamos al SSAF Desafío Pesca, un desafío mayúsculo, dada la contingencia sectorial en torno al recurso de la jibia. Postularon dos desafíos de la mano de la empresa Geomar S.A. y de la Asociación de Pescadores Artesanales de San Vicente.

Luego de recibir 28 postulaciones y un proceso de reuniones y talleres, se seleccionaron siete proyectos para el desarrollo de sus prototipos. Sin embargo, en la antesala al inicio del desarrollo, se desencadenó el estallido social, lo que prontamente se concatenó con la pandemia del COVID-19. Con este panorama, perdimos a dos de nuestros equipos emprendedores, pero continuamos con los otros cinco, contra viento y marea. Es así como llegaron a buen puerto los proyectos Livebone, Biomaterial inductor de regeneración, Colágeno hidrolizado, Sistema reactor compacto para hidrólisis y Desarrollo de subproductos con alto valor de Jibia, todos con sus prototipos validados técnica y comercialmente. Es aquí donde vimos la capacidad de adaptación y la motivación de los equipos emprendedores para sortear los diferentes escenarios adversos que les tocó enfrentar, logrando igualmente alcanzar los objetivos.





SSAF Desafío Pesca: emprendedores participantes del evento de lanzamiento de la convocatoria, donde se entregaron las bases para postular. 43



Intervención de Pauleen Caamaño, parte del equipo de UDD Ventures y coordinadora de la convocatoria, en el evento de lanzamiento realizado en Concepción, al cual asistieron los emprendedores de la Región del Biobío.

# LA TRANSFORMACIÓN DE UDD VENTURES

En enero de 2019 el directorio de UDD Ventures convocó a su equipo ejecutivo a explorar nuevos modelos de ingresos que puedan hacer aún más sostenible la operación de la aceleradora de negocios en el largo plazo.

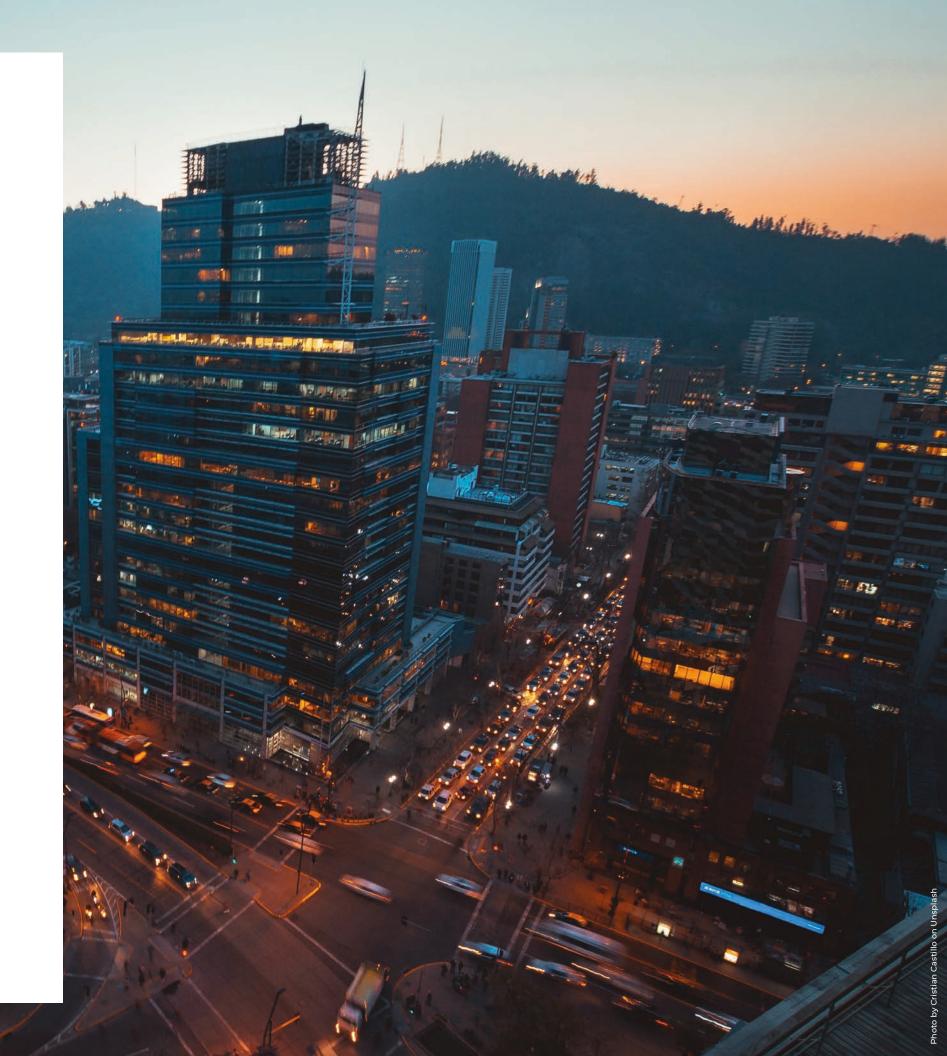
Con esa premisa, la hoja de ruta diseñada para 2019 mantuvo la operación base -referente al apoyo a emprendedores apalancados con fondos Corfo-, teniendo a su vez la misión de validar nuevas líneas de negocios relacionadas con las capacidades estratégicas existentes. De esta manera, se definió a mediados de 2019 que se venderán servicios de acompañamiento técnico y aceleración para Pymes y empresas corporativas que cuenten con áreas de innovación.

El gran desafío de ese momento fue el establecimiento, por primera vez en la historia de UDD Ventures, de una meta comercial de venta. De esta forma logramos vender programas de intraemprendimiento e innovación abierta a empresas como Salcobrand, Mutual de Seguridad y Banco de Chile, e iniciamos nuestros primeros intentos por acercarnos al mundo de las Pymes para hacer "customer discovery", de manera de poder entender sus realidades y problemáticas, para así pensar en poder empaquetar servicios para este segmento.

Hacia fines de 2019 irrumpió el denominado "estallido social", que nos obligó a digitalizar nuestros procesos y servicios para emprendedores. Realizamos el levantamiento del estado de nuestro portafolio, conectamos a mentores de nuestra red para ir en ayuda de nuestros emprendedores en crisis y transformamos a modalidad remota todos nuestros servicios. A su vez, cumplimos con creces la meta comercial que nos habíamos propuesto, a pesar del contexto social que vivíamos como país, dado que logramos dar con una propuesta de valor que el mercado comenzó a validar para sus empresas.

A inicios de 2020 comenzamos a lidiar con una pandemia sanitaria que nos sumió en la crisis social y económica más fuerte de los últimos 40 años en Chile. Sin embargo, toda crisis es un motor de oportunidades y los distintos reportes que han surgido indican que la transformación digital se habría acelerado entre tres y cinco años. En este contexto diseñamos diversos servicios y programas enfocados en digitalizar pymes y apoyar sus procesos comerciales, además de formar capital humano en grandes corporaciones para hacer frente a los desafíos que impone la llamada "nueva normalidad".

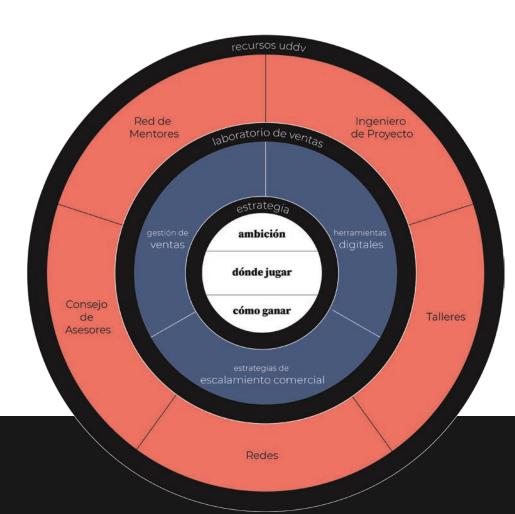
En definitiva, este 2021 lo recibiremos con más optimismo que nunca porque como equipo estamos convencidos que los próximos diez años de UDD Ventures estarán llenos de nuevos desafíos, con un modelo de negocios nuevo, pero también con metas distintas. Estamos preparados para abrazar la incertidumbre que vendrá porque hemos aprendido a gestionarla, dado que estamos viviendo nuestro propio proceso de transformación para seguir generando valor con nuestros múltiples servicios a emprendedores, pymes y grandes corporaciones.



# METODOLOGÍA | + V LAB

En UDD Ventures denominamos Metodología I + V Lab al proceso de aceleración que hemos desarrollado, probado y mejorado durante los diez años de trabajo junto a los emprendedores. Este método nos ha llevado a lograr un servicio eficiente para los objetivos propios de las startups, potenciando las cualidades propias de un equipo emprendedor: la flexibilidad y velocidad para moverse en escenarios de incertidumbre.

Nuestra visión es que estas virtudes deben ser adoptadas no sólo por los emprendedores, si no que también por las empresas de todo tipo. Estas deben integrar procesos de innovación para lograr la transformación constante que exige el mercado, lo que ha tomado aún más fuerza en la época actual con todos los desafíos y cambios a nivel nacional y global.



# I + V Lab

MÉTODO DE ACELERACIÓN

### **Ambición**

Ambición inspiradora que permita definir el objetivo final de la empresa, apuntando siempre a lograr un crecimiento sostenible.

### Dónde jugar

Propuesta de valor por cada segmento de clientes que se atienda. Permite adoptar elecciones claras sobre dónde poner foco y cómo expandirse.

### Cómo ganar

Definición del sistema de capacidades estratégicas que permitirán al emprendimiento generar fuentes únicas de ventajas competitivas.

### Gestión de ventas

Aplicar indicadores clave para la gestión de ventas en la compañía, que avudarán a fortalecer el proceso comercial, lo que permitirá medir el desempeño de la empresa, conocer con exactitud el resultado de cada acción tomada y el impacto en el negocio.

### Estrategia de escalamiento comercial

Diseñar una estrategia de crecimiento en ventas, con foco en la dirección y estructura del área comercial de la compañía, estableciendo las acciones que deben llevarse a cabo y el tiempo en el que deben realizarse.

### Implementación de **Herramientas Digitales**

Aumentar la productividad comercial, automatizar el fluio de trabajo. llegar a los prospectos deseados y mejorar la relación con clientes. El objetivo es poder nuestro proceso de aceleración se les optimizar los esfuerzos comerciales mediante el uso de herramientas digitales para la venta.

### Consejo de Asesores

Panel de expertos que tiene por finalidad entender el estado actual de las compañías del portafolio para entregarles directrices estratégicas a través de reuniones de trabajo mensuales, cumpliendo así el rol de un directorio.

### **Red de Mentores**

Un mentor puede hacer la diferencia en el crecimiento de una compañía. A los emprendedores que son parte de asignan dos o tres mentores. Contamos con más de 50 mentores entre emprendedores, gerentes corporativos y consultores.

### **Talleres**

Nuestros talleres son constantemente actualizados según las necesidades de cada generación de emprendedores, logrando entregar herramientas y conocimientos prácticos que impactan directamente en el crecimiento de sus negocios.

### Redes

Poseemos una robusta red de valor para vincular a nuestros emprendedores con el ecosistema de la Universidad del Desarrollo, corporaciones privadas, partners tecnológicos, además de fondos de inversión privados.

# Ingeniero/a de Proyectos

Nuestro equipo de operaciones es uno de los elementos centrales en el proceso de aceleración. El conocimiento profundo del negocio y el acompañamiento continuo a cada una de las empresas es vital para lograr los avances esperados. De esta forma asistimos a las compañías en todo el proceso de aceleración logrando ofrecer una experiencia cercana y eficiente.

# RED DE MENTORES

La visión de UDD Ventures sobre el aporte de un mentor en el crecimiento de una startup es absolutamente indispensable. Un mentor puede hacer la diferencia en el crecimiento de una compañía.

Es por esto que desde 2016 en UDD Ventures nos abocamos a la tarea de crear una red de mentores con el propósito de poder asignar especialistas a todo emprendedor que forme parte de nuestro portafolio, tanto en Concepción como en Santiago. Hoy contamos con más de 50 expertos que forman parte de nuestra red.

Esta red está conformada por expertos en diferentes áreas, con perfil gerencial y reconocimiento profesional. Son personas con una profunda convicción de la sinergia que se genera al articular la experiencia y las nuevas ideas; es desde este lugar que cada mentor UDD Ventures trabaja con gran disposición para orientar al emprendedor a tomar las mejores decisiones estratégicas.



"Mi experiencia en UDD Ventures ha sido sumamente enriquecedora. Los programas están muy bien estructurados y cuentan con una metodología que contribuye a asegurar la continuidad del proceso, en la que las ideas que surgen desde las reuniones de trabajo conjunto entre los emprendedores y mentores cuentan con el debido seguimiento para que avancen y se concreten. Creo que en esto UDD Ventures hace un tremendo aporte y marca una diferencia. Existe una rigurosidad y seriedad que realmente agregan valor al proceso.

Destaco, además, que los emprendimientos que llegan tienen un enorme potencial, lo que muestra que el trabajo de preselección está muy bien ejecutado y que, además, tenemos muchas buenas ideas en nuestro entorno país, con un ecosistema emprendedor que está creciendo y que tenemos que potenciar.

Es por ello que siento que el rol que cumplimos los mentores en contribuir a acercar el mundo empresarial a estas startups y pymes, aportando desde la experiencia laboral donde UDD se ocupa de hacer el 'match' correcto, es clave, y ello representa un desafío para quienes estamos en el mundo empresarial: somos responsables de lograr acercar el talento emprendedor al mundo empresarial, en pro de lograr un país que avance en la línea del desarrollo y la productividad.

Para mí ha sido gratificante contribuir con un pequeño grano de arena en este proceso y tremendamente enriquecedor, porque he aprendido mucho de los emprendedores, de su visión de negocio, talento, empuje, pasión, expertise técnica y de sus ambiciones, por nombrar solo algunos de los aprendizajes.

¡Gracias UDD Ventures por la oportunidad y felicitaciones por estos diez años contribuyendo al fomento del emprendimiento en pro de un mejor país!".

### Isabel Almarza

VP COMERCIAL Y DE SERVICIOS DIGITALES MICROSYSTEM



"Llevo dos años siendo parte de la red de mentores de UDD Ventures y ha sido una experiencia muy enriquecedora. Admiro profundamente a los emprendedores, encuentro que son personas muy valientes y con una capacidad de crear que es increíble. Por otro lado, quienes hemos tenido la oportunidad de trabajar en distintas compañías y hoy somos sus mentores, les podemos ofrecer una mirada distinta a las problemáticas que enfrentan. El poder ayudarlos a organizarse, a definir sus objetivos y estrategias, como también a establecer prioridades y foco, sin duda es una mezcla que produce cambios positivos al combinarla con la visión y energía del emprendedor.

El acompañamiento de UDD Ventures en esto es clave, ya que aporta disciplina y ritmo para que tanto mentor como emprendedor pongan lo mejor de sí para que la compañía avance y sea exitosa.

Espero poder seguir participando de esta red por mucho tiempo más y conocer nuevos emprendedores que me inspiren con su inagotable energía, junto con tener la oportunidad de aportar método y rigor para ayudarlos con su negocio.

¡Gracias UDD Ventures!"

# Ignacio de la Cuadra



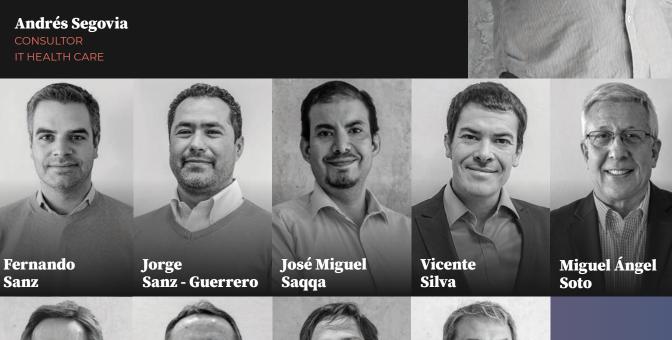
49



"Desde 2018 que he trabajado junto al equipo de UDD Ventures, he apoyado procesos de innovación y emprendimiento, tanto personales como corporativos, siempre ligado al sector de la salud, transformando el mentoring en una actividad propia de mi quehacer diario. Tanto así, que ha requerido preparación, estudio, lectura y aprendizaje de cada tema en particular.

En mi experiencia, los emprendedores de UDD Ventures han mostrado un compromiso que va más allá del desarrollo comercial de sus negocios, sino que han sido y son conscientes de que la salud sigue siendo una de las áreas que requiere mayor innovación a nivel mundial, considerando que la utilización de tecnologías como Inteligencia Artificial, Machine Learning, Big Data no solo permiten mejorar, articular, rediseñar y ampliar la cobertura de servicios de salud, tanto en organización como en tratamientos, sino que permite acceder a atención médica a aquellos que antes no podían, descubrir un nuevo medicamento, una nueva vacuna, salvar vidas, incluso reimaginar la salud, ya no desde la infraestructura hospitalaria, sino que desde nuestras casas aprovechando las ventajas de la tecnología, el aumento en la cobertura de internet y la virtualidad de la atención, seguimiento médico y tratamientos farmacológicos, pudiendo de esta manera ampliar su cobertura y cerrar brechas, sobre todo para aquella población menos favorecida.

Ser mentor es acompañar, orientar y sobre todo aprender".





52

# CREACIÓN ÁREA COMERCIAL

1er taller de programa de intraemprendimiento en

Mutual de Seguridad / 2018.

A principios de 2019 y con nueve años incubando y acelerando startups, comenzó una etapa nueva y exploratoria. UDD Ventures y el mercado privado dieron los primeros pasos para materializar proyectos en conjunto. El objetivo de conectar a las soluciones aceleradas por UDD Ventures con grandes empresas para generar un trabajo colaborativo y llevar soluciones innovadoras a un mercado más tradicional comenzó a tomar fuerza, específicamente con la realización de servicios de innovación abierta.

Debido al éxito del proceso, en agosto de 2019 se formalizó la creación del área comercial, en un principio con dos ambiciosos propósitos: la ya mencionada conexión del portafolio de startups con empresas tradicionales y, por otra parte, la realización de proyectos de innovación al interior de las grandes empresas.

UDD Ventures comenzó este largo camino con dos servicios que específicamente responden a cumplir con ambos propósitos: el programa de innovación abierta, en donde realizamos la búsqueda y selección de soluciones ofrecidas por proyectos que resuelvan desafíos específicos levantados con nuestros clientes; y el programa de emprendimiento corporativo, en donde equipos de una compañía validan y lanzan un nuevo proyecto de innovación dentro de su organización.

La gran motivación detrás de estos dos servicios es ser los protagonistas en la creación de un mejor país, en donde creemos firmemente que el emprendimiento y la innovación juegan un rol fundamental.



### SERVICIOS Y FUNDAMENTOS

Con el propósito claro y sabiendo que las empresas tradicionales que son poco flexibles van camino al fracaso (un claro ejemplo es el sector automotriz donde a fines de abril de 2020, Ford, GM y Nissan perdieron alrededor de un 40% de su valor de mercado, mientras que Tesla se erigió como la gran ganadora en el mismo lapso, incrementado su valor en un 84%), UDD Ventures decidió ampliar su campo de acción y a partir de nuestro trabajo con emprendedores creamos servicios especiales para pymes y empresas corporativas, en línea con el impacto que está generando en la sociedad la llamada industria 4.0 y la transformación digital.

Comité final en proceso de innovación abierta en

Salcobrand, conformado por diferentes áreas de la empresa para validar la viabilidad de cada solución participante / 2018.

53

**Emprendedores.** 

a una fuente de financiamiento para la inyección de hasta \$60 millones de capital por proyecto, tomando hasta un 7% de equity, dándole al emprendedor la primera opción de recompra. Además, UDD Ventures es patrocinador de Capital Semilla de Corfo. También ofrecemos servicios de aceleración

Contamos con una serie de programas con modalidad presencial y remota para entregar herramientas para la mejora de procesos comerciales, estratégicos, digitalización (ecommerce) y transformación digital. La finalidad es poder acelerar y escalar a las pymes participantes.

Grandes empresas. Ofrecemos servicios a la medida para realizar procesos de innovación abierta, programas de emprendimiento corporativo, bootcamp de venta para equipos comerciales y programas de formación dentro de grandes empresas.

Pymes.

"La vida cotidiana de todos nosotros está llena de soluciones innovadoras. Hay que llevar este nivel de avance a la esfera del trabajo. Por eso son tan importantes instancias como ésta. No es un juego. De acá van a salir ideas que revolucionarán el país y hay que convencerse de eso. La tecnología nos está dejando atrás y la innovación es clave. Cuando nos atrevemos a innovar podemos hacer las cosas distintas. Les agradezco a todos por participar, especialmente a UDD Ventures por apoyarnos en este proceso".

Felipe Bunster Gerente general

### Mutual de Seguridad

"Buscábamos trabajar con una aceleradora en temas de innovación y nos encontramos con UDD Ventures, que dieron con todos nuestros requerimientos en tiempo y forma. La flexibilidad y apertura al cambio es lo que más valoro de trabajar con ellos. El futuro es tener una mirada amplia y comenzar a mirar el trabajo de las startups. Hay que dejarse sorprender".

Claudio Ubilla Project manager Aprendizaje y Formación

Walmart Chile

"Si bien tenemos una relación excelente con UDD Ventures desde mucho antes de hacer esta convocatoria, destacamos que UDDV cuenta con un proceso y metodología de aceleración muy estructurado, que nos permite en nuestro contexto de empresa tecnológica convocar a emprendimientos que tienen altos potenciales a los cuales podamos apoyar y generar una relación de partners tecnológicos y de negocio, abriendo así una línea de Corporate Venture Capital con riesgo acotado y

Valeria Palacios

en línea con nuestras necesidades".

Directora programa de aceleración corporativa, alianzas y startups **InterSystems Chile** 



Felipe Bunster, gerente general de Mutual de Seguridad, en el evento de cierre del proceso de intraemprendimiento / 2018



"UDD Ventures fue un excelente partner en nuestros inicios con la innovación abierta, bajo el programa Open Salcobrand. Lograron sintonizar con nuestro foco de poner la innovación al servicio del cliente. Sin duda, fueron un gran aporte técnico en la etapa de convocatoria, selección y aceleración de las startups".

Vanessa Parra Gerente experiencia clientes e innovación

Salcobrand

Equipo Salcobrand junto a emprendedores de Spot y Zero Q, ganadores de la convocatoria de innovación abierta "Open Salcobrand", los cuales fueron premiados con un proceso de pilotaje de tres meses en una farmacia ubicada en pleno corazón de Providencia, Santiago de Chile./2018.

55

NUESTROS CLIENTES















# ALIANZA BANCO DE CHILE

En octubre de 2019 se concretó el acuerdo entre UDD Ventures y Banco de Chile con la meta de que ambas instituciones se transformen en aliados estratégicos con el fin de generar un mayor vínculo y sinergia para la realización de distintas actividades y programas, con el objetivo de potenciar el emprendimiento y la aceleración de pymes y emprendedores del país.

Este acuerdo busca que las startups del portafolio de UDD Ventures -y también del ecosistema- puedan generar vínculos que se transformen en nuevas oportunidades de negocio, facilitando el nexo con una gran empresa como Banco de Chile y, por otra parte, que clientes de la Banca Pyme del Banco de Chile tengan la posibilidad de acceder a la red de expertos UDD Ventures mediante programas de aceleración y escalamiento.

Bajo esta alianza ya se han desarrollado diversas acciones, por ejemplo en enero de 2020 Banco de Chile -con el apoyo de UDD Ventures- desarrolló su primer proceso de innovación abierta llamado "Desafío de Innovación Banco de Chile Conecta", en el cual evaluaron startups que pudieran entregarles soluciones tecnológicas a los clientes pymes del banco. Por otra parte, ambos socios estratégicos acordaron trabajar en la transformación digital de 60 clientes en la categoría Pyme con el programa "Ecommerce: digitaliza tu negocio", a través del cual se hace un acompañamiento digital para la creación de una plataforma ecommerce desde cero.

Evaluación de startups seleccionadas en la convocatoria de innovación abierta "Banco de Chile Conecta". El comité estuvo conformado por jefes de áreas claves en la implementación de las soluciones participantes.





"Nos acercamos a UDD Ventures porque tenemos una súper buena complementariedad y porque compartimos un mismo propósito. Estamos convencidos de que el emprendimiento y el desarrollo de las Pymes contribuye de sobremanera al desarrollo del país, a la gente, a la producción de empleo, al aumento de la productividad y al crecimiento".

Ganadores "Banco de Chile Conecta" junto a miembros del banco que lideraron el proceso: Claudia Herrera. Sebastián Torrens y David Lastra.

57

Sebastián Torrens Gerente marketing empresas Banco de Chile

"Nuestro desafío es conectar a los más de 180.000 clientes micro y pyme del banco con los emprendimientos más innovadores que puedan facilitarles el día a día y hacer sus negocios más eficientes. Estamos muy contentos con el nivel de soluciones que participaron en esta convocatoria y sabemos que las alianzas que haremos con las ganadoras de este primer Desafío de Innovación son solo el inicio del trabajo colaborativo que queremos realizar con las distintas startups y fintech del país en el marco de nuestra oferta de valor a los Clientes Pyme".

Claudia Herrera Gerente de la división de marketing y banca digital Banco de Chile

"Este tipo de iniciativas muestra en forma concreta que el banco quiere ayudar a sus clientes pyme, entregando soluciones que les permitan alcanzar sus objetivos, crecer y madurar como empresa".

Matías Barahona

Multivente, una de las startups ganadoras de "Banco de Chile Conecta"

03



# LOBBYCONTROL

El gran desafío de ayudar a 58 bomberos a salvar vidas.

> Joaquín González (CCO y cofundador) y Nicolás Uribe (CEO y cofundador), penquistas ambos, se conocieron siendo bomberos. Luego de atender varias emergencias en edificios se dieron cuenta de la gran falta de información crítica para poder coordinar el trabajo y lograr llegar con agua al piso del incendio, de manera de poder evacuar el edificio, rescatar niños, ancianos, discapacitados y mascotas que puedan estar presentes en la estructura.

"Como estudiantes de ingeniería decidimos buscar una forma en que los bomberos puedan obtener la información de la estructura y los habitantes en un siniestro en el menor tiempo posible. De hecho, la gran mayoría de los edificios de Chile, y a pesar de que hay muchas normativas que lo exigen, si uno va donde el conserje de un edificio y les pide los planos de éste, o el plan de emergencia en caso de necesitarlo en ese instante por cualquier urgencia, ocho de cada diez conserjes no lo tienen",

En mayo 2019 ganaron la competencia internacional organizada por el Babson Collaborative Student Challenge, del Babson College, en Boston EEUU. Esto, por resolver el obietivo número 11 de desarrollo sostenible de la ONU (lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles). En mayo de 2019 participaron en una feria de startups en Medellín **organizada por el** Colombia, obteniendo el 2º lugar de 264 startups provenientes de nueve países.

internacional **Babson Collaborative** Student Challenge, del DESARROLLO

Babson College, en

En mayo 2019 ganaron

la competencia

"Si bien durante 2019 comenzamos a enfocarnos en el mercado de edificios habitacionales en la región del Biobío, el mayor interés por el sistema ha existido, para sorpresa nuestra, por parte de las industrias y edificios de oficinas. A nuestro servicio

añadimos capacitaciones a las comunidades, ya que hemos notado que la gran mayoría de los residentes de los edificios no saben utilizar los elementos de seguridad presentes en la estructura, por ejemplo, muy pocas personas saben usar un extintor, una red húmeda o realizar reanimación cardiopulmonar", relata Joaquín.

Actualmente se encuentran en fase de expansión. Están abriendo mercados en varias regiones del país y tienen cotizaciones de varios países latinoamericanos.

### **CRECIMIENTO EN PANDEMIA**

En contraste al impacto que ha significado la pandemia a nivel social y sus consecuencias a nivel comercial, en su caso la tendencia ha sido diferente, marcando un punto de inflexión hasta este periodo.

"Nuestro desarrollo hasta la fecha ha sido brutal. Desarrollamos el MVP (Producto Viable Mínimo) a principios de 2019 y luego de eso comenzamos a validarnos en diferentes áreas con bomberos de Concepción. Pero, desde fines del año pasado ha sido bien rápido y fuerte el desarrollo, principalmente del área comercial. Ya trabajamos en tres regiones, tenemos más de 11 cuerpos de bomberos en diferentes regiones y magnitudes dentro del sistema, y tenemos muchos edificios cotizando en estos momentos, los cuales ahora están en stand-by producto de la pandemia. Ha sido muy brutal, trabajamos los siete días de la semana, prácticamente todo el día. Pero nos tiene bastante feliz esto, ya que nosotros entendemos que nuestro trabajo se refleja en la protección de vidas y de familias, por lo que todo este esfuerzo, finalmente cuando existe una emergencia y es en un edificio que tiene nuestro sistema, tenemos la tranquilidad de que bomberos podrá trabajar de forma segura y podrá salvar la mayor cantidad de vidas posibles y no vamos a tener que lamentar otro titular que diga que fallecieron equis personas, las cuales bomberos no pudo encontrar.

A pesar de ser un desarrollo súper cansador a ratos, nosotros tenemos la satisfacción por un lado de poder proteger a la mayor cantidad de personas con nuestro sistema",

En la actualidad LobbyControl posee dos oficinas: una en Concepción, que cubre la zona sur del país, y otra en Santiago, que cubre la zona centro norte.



Plataforma de aestión de emergencias que recaba información crítica y la pone a disposición de bomberos en menos de 15 segundos. Los estrictos protocolos de seguridad de LobbyControl solo permiten que bomberos puedan acceder a la información almacenada, como planos de la estructura, materiales peliarosos, prioridades de rescate, zonas de seguridad, entre otros.

FONDO ADJUDICADO **Capital Semilla** 

PERIODO ACELERACIÓN noviembre 2018 / enero 2020

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Nosotros salimos al mercado coincidentemente el mismo día del estallido social y como todas las empresas nos fue bastante difícil el camino, para luego enfrentar un desafío más grande, la pandemia. Sin embargo, el compromiso del equipo y la capacidad de adaptarnos rápidamente a las circunstancias nos permitieron salir adelante como empresa y hoy tenemos presencia en varias ciudades del país. Rescatamos positivamente que la situación actual ha servido para que las personas y las empresas reflexionen sobre lo rápido que pueden cambiar las cosas y cómo se debe estar preparado en todo ámbito, especialmente en el de seguridad y prevención, que es desde donde apoyamos. Creemos profundamente que cuando un servicio es bueno, completo y sobre todo necesario, podrá prosperar en cualquier escenario".



# 60 CLAK

Diseño e innovación nacional en una silla.

Olimpia había vivido en EEUU cuando niña y su padre guardó una silla con la modalidad de anclaje a la mesa (Hook On Chair) super ochentera, grande, incómoda, tosca. A partir de esa idea, con su marido innovaron en la creación de una silla para niñas y niños "El objetivo fue responder a una cosa estética y después a una cosa práctica, única, práctica, simple

Olimpia Lira y Tomás Rodríguez son un matrimonio de diseñadores y emprendedores que vibran con la experiencia de crear productos y diseños. En 2017 comenzaron a idear la silla Clak, a partir de su experiencia como padres de Cirilo.

"Vivíamos en un departamento chiquitito y comenzamos a comprar diferentes tipos de accesorios para bebé y nos sorprendió la forma en que cambia la vida con un integrante más. Nos llamó mucho la atención la gran variedad de artículos que uno tiene para los recién nacidos en sus casas y con Olimpia, como siempre hemos estado ligados a la estética, pensamos '¿cómo es posible que todo sea grande y 'colorinche', invasivo y poco amigable en un momento donde el espacio es el próximo gran lujo?'. Además, es necesario saber administrar ese espacio. Esto, sumado a que, en lo personal con Olimpia siempre hemos sido muy outdoor nos gusta mucho salir, cargar el auto y viajar. Entonces, la siguiente pregunta que nos hicimos fue '¿cómo no va a existir una silla para niños que sea liviana, portátil y estética, que sea útil para niños y padres?' Uno tiene que aprender a convivir con las cosas", comenta Tomás.

Olimpia había vivido en EEUU cuando niña y su padre guardó una silla con la modalidad de anclaie a la mesa (Hook On Chair) super ochentera, grande, incómoda. tosca. Comenzaron a trabajar y diseñar en base a eso, lo cual finalmente se transformó en una silla innovadora, fácil de limpiar, transportar y de diseño mucho más amigable. La silla es de un plástico de alta resistencia y especial para el contacto con la comida (food contact), sin ningún tipo de material tóxico.

que hubiera una manera rápida de meterla en un coche, bolso de mano, el auto, etcétera. Sin darnos cuenta, terminamos fabricando una silla que hace frente a y segura. su competencia, con una propuesta más liviana, portátil y rescatando un espíritu especial, la cual es especial para viajes y utilizar en el hogar", mencionan Tomás y

### **DISEÑO Y VENTA**

La idea tomó forma en 2017 con el prototipado, prueba de materiales, pensando en la logística y matricería en primera instancia. En 2018 y luego de estar meses activando y dando movimiento a sus redes sociales, comenzaron a comercializar las primeras unidades de estas sillas. Para lograrlo crearon una plataforma web y cuentas en redes sociales para generar ventas y comunicarse con sus potenciales clientes. Dentro de este primer año de trabajo les ayudó mucho salir en la revista Más Deco de La Tercera y en LUN. A partir de esas publicaciones, los contactaron tiendas especializadas en artículos de niños, las cuales buscaban buen diseño, usabilidad y seguridad dentro de sus productos, siendo estos unos de sus primeros clientes dentro del segmento comercial. Por otro lado, el público general también tuvo una gran recepción de esta propuesta. El boca a boca fue una de sus principales formas de vender. "En muchas ocasiones generamos ventas en un mismo edificio y esto se dio porque la gente recomendaba el producto a sus amigas que eran vecinas o familiares. Es lindo ver la confianza de la gente y el impacto que tiene un buen producto", reflexiona Tomás.

Fue muy relevante también la experiencia que rescataron en terreno. Participaron en algunas ferias como 'Expo Bebé' y 'Bebé y Mamá', entre otras, en donde podían ver claramente el efecto que producía su propuesta en el público y los resultados de una apuesta novedosa. "Cuando instalábamos la silla en una mesa con un niño arriba el impacto era inmediato, se llenaba de gente, se acercaban, realizaban consultas, pedían más información, se enternecían a su vez. Participar en estas actividades siempre tuvo muy buenos resultados", cuenta.

### **CRECIMIENTO EN PANDEMIA**

Desde el punto de vista de las ventas, señalan que les ha ido bastante bien, se han ido incrementando las ventas de sillas mes a mes, como una constante. No han notado una baja en época de pandemia y creen que este ritmo se debe al hecho de que las personas están más tiempo en sus casas y utilizan el comercio electrónico de manera mucho más recurrente

Actualmente en Clak tienen presencia en un total de 17 tiendas, 70% en Santiago v 30% en regiones, además de planes de internacionalizar el provecto en el corto plazo. Su próxima meta es sacarla a la venta a nivel internacional. Actualmente están trabajando en un diseño de silla 2.0 para adaptarse a las exigencias de las normativas de seguridad de EEUU y Europa. Estarían realizando el lanzamiento de esta nueva versión en los próximos meses, de manera de poder explorar mercados internacionales en un futuro cercano.



Silla para bebés que se soporta v se adapta a diferentes tipos de mesas. En comparación a otras opciones del mercado es 48% más liviana. 72% más pequeña. No debe ensamblarse y es transportable. Además es hipoalergénica y su limpieza es fácil y rápida, pues está compuesta por elementos sólidos y de poca superficie.

FONDO ADJUDICADO Semilla Expande

PERIODO ACELERACIÓN septiembre 2019 / marzo 2021

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Tenemos que entender que emprender es estar en permanente crisis, y si no tienes quata para eso, no vas a ser un buen emprendedor. Se debe sentir que la crisis es un 'desafío agradable', sacarle una ventaja a un dolor de un mercado. Este camino es muy difícil, pero hay que continuar en la permanente búsqueda, aceptar los desafíos como oportunidades y mantenerse en un estado de alerta para encontrar soluciones y seguir avanzando".



# MULTIVENDE

Abriendo el potencial de la venta online para la mediana empresa.

> En 2006 Matías Barahona, en ese entonces alumno de Ingeniería en Software en la Pontificia Universidad Católica de Chile, desarrolló junto a tres compañeros la idea de una plataforma de gestión omnicanal. Con el tiempo sólo él siguió con el proyecto, el cual hoy es Multivende, empresa que entrega una solución que consolida diferentes canales de venta online, para comercios de tamaño mediano, totalmente implementada en la nube.

Luego de egresar, trabajar y ganar experiencia, Matías decidió buscar capital para levantar la idea que ya había desarrollado. "Esta iniciativa partió con una mezcla de motivación, de ganas de hacer cosas y aplicar el conocimiento que ya había acumulado en mi carrera profesional. En un inicio la idea era gestionar inventarios, después de lograrlo y hacerlo en distintos canales, fuimos sumando otros servicios, hasta luego de cuatro años lograr componer Multivende en lo que es hoy por hoy",

señala.

En junio de 2020 **Multivende fue** reconocido como partner de Soluciones **Platinum para Mercado** Libre Chile.

En 2018 el proyecto ganó el fondo Capital Semilla de Corfo, con lo que recibió una inversión de \$25 millones, momento en que inició su trabajo con UDD Ventures. Además de esa inversión, Multivende también levantó \$32 millones provenientes de fondos privados. "Al inicio del proyecto lo más difícil fue financiar la iniciativa. Nosotros hicimos un levantamiento de capital pequeño que nos ayudó a partir, después seguimos creciendo con el escalamiento de clientes. Es difícil armar un equipo, es difícil definir bien el producto, es difícil entender a tus clientes, pero son cosas súper importantes y necesarias para que todo funcione".

### **CRECIMIENTO Y MADURACIÓN**

Dentro del servicio de aceleración en UDD Ventures, Multivende pudo acceder al espacio de cowork, en ese entonces en las oficinas de Av. Italia en el espacio iF. "Compartimos su espacio de trabajo durante varios años, lo que nos avudó muchísimo, nos permitió enfocarnos en lo que era realmente importante para nuestros clientes y, además, tuvimos un apoyo clave en esa convivencia continua, con consejos, ayudas, datos y siempre una contraparte interesante para considerar en cualquier reflexión".

Comenzando 2020, a raíz de la pandemia, dejaron las oficinas de UDD Ventures para pasar a una modalidad de trabajo remoto con resultados excelentes. Con naturalidad y desplegando los recursos tecnológicos que este equipo ya tenía, pudieron continuar con su crecimiento. Además, el contexto que se generaba por la crisis sanitaria les permitió entrar con mayor fuerza como una solución para las empresas que estaban viendo la caída de sus ventas en canales físicos.

### EL PRESENTE Y LA PROYECCIÓN AL FUTURO

En junio de 2020 Multivende fue reconocido como partner de Soluciones Platinum para Mercado Libre Chile. Esta distinción es la más alta entregada por esta empresa unicornio de origen argentino. De esta manera, este Multivende se transformó en la única empresa en Chile con esta distinción y uno de los pocos en Latinoamérica.

"Hoy Multivende es una empresa de 25 personas. Contamos con un poco más de 200 clientes en tres países, lo cual nos tiene muy contentos. Hemos trabajado de forma completamente remota debido a la pandemia, lo que ha funcionado bien con un equipo comprometido, alineado, participativo, apalancado en herramientas tecnológicas de comunicación, así que estamos muy satisfechos con eso", señala Matías.

Respecto al futuro de la startup, Barahona y su equipo están iniciando su expansión internacional, contando ya con clientes en algunos países. En 2021 esperan consolidar y comenzar a crecer de manera mucho más estructurada y enfocada en Perú y Colombia.



SaaS aue permite a las empresas aumentar sus inaresos a través de la habilitación de nuevos canales de venta, optimización de la gestión del inventario y automatización del despacho. La solución consiste en una aplicación web, en donde distintos usuarios ejecutan tareas relacionadas a la aestión de un comercio omnicanal

FONDO ADJUDICADO Capital Semilla / SSAF-I

PERIODO ACELERACIÓN noviembre 2016 - abril 2019

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Mi recomendación para las personas que quieran comenzar a emprender es que se preocupen de agregar valor. Actualmente hay muchas formas de agregar valor a las organizaciones, personas, o a la sociedad en general, encontrando un nicho donde se pueda aportar siempre va a haber espacio para hacer cosas".



# 164 PYXSOFT

A pasos de convertirse en el líder mundial en ciberseguridad.

> Este matrimonio de Talca, conformado por Ximena Valderrama y Pablo Lagos, inició el proyecto en 2015, cuando su empresa de web hosting sufría constantes hackeos. Por estos ataques perdieron clientes, tiempo y recursos, además de generarles una importante carga de estrés. Fue por ello que Pablo decidió crear un sistema que pudiera ofrecer defensa frente a estos problemas y que blindara a sus clientes. La efectividad de este servicio los llevó a publicar esta solución en un foro de CPanel (un administrador que usan las empresas de web hosting), el cual, para su sorpresa, comenzó a hacerse muy famoso.

> Su servicio se comercializó a US\$ 5, llegando a generar una considerable cantidad de ingresos y aumento de clientes, a tal punto que optaron por regalar la empresa de web hosting para dedicarse por completo al desarrollo de Pyssoft y su herramienta

> El próximo paso era levantar capital, pues esta solución implicaba invertir en tecnología de punta, pero desarrollada de manera local. Optaron por postular a fondos públicos, logrando obtener el fondo Corfo Capital Semilla y posteriormente un SSAF-I. De esta forma generaron un prototipo mucho más completo para abarcar nuevos nichos y mercados.

En 2018 decidieron viajar a Europa. Necesitaban entender por qué el 90% de sus clientes eran del continente. "Decidimos ir a Berlín, porque es la capital tecnológica norteamericana". de Europa, mientras que Hub Berlín es la feria tecnológica más importante del

"En sistemas de ciberseguridad siempre van a preferir tecnología latinoamericana antes que tecnología rusa y

mundo. Al inscribirnos en la feria tuvimos que registrar nuestros datos, de esta manera el encargado de Desarrollo de Ciencia y Tecnología de Berlín nos ubicó y nos envió un mensaje en el cual nos citaba a reunión para el otro día. En la reunión nos preguntó si era tecnología propia hecha por nosotros y si nos gustaría vivir en Berlín y vender a Europa desde allá. Para ambas preguntas nuestra respuesta fue sí", relata la pareja.

Además en su visita a Europa fueron invitados por ProChile para tres viajes de prospección, en Madrid, Barcelona y Múnich. "Así se nos abrieron muchas posibilidades (entre ellas una reunión con el departamento de ciberseguridad de España), donde pudimos descubrir el por qué vendíamos más en Europa que en nuestro país. Había una ley de protección de datos, en la cual todas las empresas están obligadas a contratar un sistema de protección y ciberseguridad y por esa razón se vendía Pyxsoft, sin hacer ni siquiera publicidad, se vendía solo por referencia". detallan.

Luego de esta experiencia, Ximena y Pablo se instalaron en Alemania. "Para nosotros fue un esfuerzo enorme, en lo económico y familiar, nos fuimos con un bebé, pero fue maravilloso descubrir el valor que tenía nuestra tecnología para los europeos. En sistemas de ciberseguridad, un área tan delicada, siempre van a preferir tecnología latinoamericana antes que tecnología rusa y norteamericana", dicen.

En marzo 2020 la pandemia hizo que se congelaran todas las negociaciones y el matrimonio volvió a Talca, esperando que reactiven las tratativas.

### El presente de Pyxsoft

Actualmente Pyxsoft está en ejecución de su primera campaña de marketing digital mostrando su tecnología: un sistema robusto, con una base de datos gigante y tan competitiva como empresas multinacionales como Cloudflare, Paloalto o Fortinet.

Su producto estrella es PowerWAF, con el cual ganaron importantes reconocimientos en 2020, entre los cuales se encuentra el 'Premio a la Innovación en Ciberseguridad de Kaspersky' y 'Fit for Partnership Germany', como también el 'Programa Mentor Day', para trasladarse a las Islas Canarias (quedando entre las mejores cinco startups, dentro de 15 finalistas), en donde postularon 1.000 empresas en total.

"Esto es tecnología chilena, hecha por nosotros, en Talca, un sitio campestre, pero fuimos los únicos en toda Latinoamérica en participar. Aquí en Chile hacemos tecnología y de la buena. Somos capaces de proteger en un ciento por ciento las vulnerabilidades, además tenemos protección 'Día Cero'", comenta Ximena Valderrama



Servicio de software que monitorea el tráfico de red en los servidores v sitios web de sus clientes v bloquea todas las conexiones maliciosas en tiempo

FONDO ADJUDICADO SSAF-I

PERIODO ACELERACIÓN marzo 2019 / enero 2020

65

### **MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES**

"Desarrollen mucha tolerancia a la frustración. Sigan sus sueños, trabajen incesantemente, hagan las cosas con pasión. Nunca pierdan la capacidad de creer que van a triunfar. En nuestro caso, si bien aún no triunfamos económicamente, sí nos sentimos triunfadores a nivel técnico. En estos momentos Pyxsoft es una joya maravillosa. Les aconsejo que no pierdan nunca la fe en su producto y que si cumplen entregando una solución a un problema gigante va a ser un éxito. Creen un excelente producto y háganlo válido".



# MIA

Mejorando la vida de los enfermos de párkinson.

En 2020 ganaron el concurso "Demo Day UDD" y fueron invitados a la Academia de Innovación Europea en Portugal que se realizará en 2021. También fueron los ganadores de "Ideas X" del Banco Santander.

Este proyecto se inició el 2018 con alumnos de diferentes carreras de la Universidad del Desarrollo –ingeniería comercial, diseño e ingeniería civil industrial – que buscaban desarrollar una solución para su proyecto de título en el programa "dLab" de la UDD. El primer año de estudio del proyecto, etapa llamada "empatización", conectaron con enfermos de párkinson y sus necesidades. De esta forma comenzaron a proyectar un dispositivo y pulsera que actuara como tratamiento complementario para el "congelamiento de la marcha", síndrome asociado a esta enfermedad.

Egresaron de la universidad con un prototipo básico y dos de los ingenieros continuaron el desarrollo. Ellos son los fundadores de MIA: Tomás Rifo y Fabrizio Valderrama, CEO y CFO respectivamente, quienes hoy son parte de RIVA Innovations.

### **DESAFÍOS DEL PROYECTO**

Una de las principales dificultades fue la brecha tecnológica, los conocimientos y las competencias técnicas para desarrollar prototipos. "Eso es un tema netamente electrónico y nosotros como ingenieros civiles industriales tenemos algo de base en programación, pero técnicamente no somos ingenieros electrónicos como para poder desarrollar productos. Por ello, la dificultad fue poder comenzar a hablar el mismo idioma con los profesionales del área, para así llegar al producto que tenemos hoy", comenta Tomás Rifo.

"Sabíamos que podía llegar a ser un buen proyecto y que podría ayudar a muchas personas, pero necesitábamos capital, así que postulamos a Corfo", indica.

### **ACELERACIÓN**

En octubre de 2019 se adjudicaron el fondo Semilla Inicia de Corfo y comenzaron el proceso de aceleración en UDD Ventures en donde se les conectó con ingenieros que estaban desarrollando en Biobío un prototipo de ventilador artificial para combatir el COVID-19. Ellos facilitaron su laboratorio para que el equipo de MIA pudiera iniciar la producción.

Junto con mentorías enfocadas en el desarrollo electrónico, certificaciones, patentes y packaging, también hubo instancias con otros emprendedores con soluciones en salud que han pasado por procesos similares y que están en etapas más avanzadas. "Esto nos ayudó a saber cómo es el mundo del emprendimiento en etapas más avanzadas, para nosotros poder orientar bien nuestro norte", reconoce Tomás.

Otra conexión relevante fue con el doctor Freddy Constanzo, neurólogo de la unidad de teleprocesos del Servicio de Salud Talcahuano, con quien se reunieron y mostraron la solución.

En 2020 ganaron el concurso "Demo Day UDD" y fueron invitados a la Academia de Innovación Europea en Portugal que se realizará en 2021. También fueron los ganadores de "Ideas X" del Banco Santander, con lo cual pudieron acceder a un fondo acompañado de mentorías.

### **EL PRESENTE DE MIA**

Luego vinieron las cuarentenas por la pandemia y el proyecto debió congelar sus gestiones, pero estos meses han podido seguir avanzando con el prototipo.

Actualmente también están validando comercialmente la pulsera. "Sabemos que es necesario realizar una validación clínica, que junto a un médico se pueda hacer un estudio del dispositivo para que sea validado por especialistas y recomendado por médicos, con el fin de poder entrar a mercados internacionales de forma mucho más segura. Junto con esto, es importante que MIA también pueda encontrarse disponible en la canasta GES de la enfermedad, para que la gente pueda adquirirla de manera más fácil y rápida. Ese es el futuro que le vemos a MIA y que estamos cimentándolo poco a poco para poder cumplir ese sueño", proyecta Tomás.

Hoy cuentan con un producto mínimo viable, con su respectivo packaging, manual de usuario, consideraciones técnicas y certificaciones. Todo listo para que la gente lo pueda adquirir. Además, se preparan para las etapas finales del Campeonato de Emprendimiento "Nada Nos Detiene" de G100 Chile, donde quedaron dentro de los tres emprendimientos finalistas dentro de la región.



Dispositivo en formato pulsera que ayuda al paciente con párkinson a salir del estado de congelamiento, siendo un apoyo en la incapacidad de caminar con libertad.

### FONDO ADJUDICADO Semilla Inicia

PERIODO ACELERACIÓN noviembre 2019 / noviembre 2020

67

### \_

MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Nuestra recomendación es tener como principal foco creer en sus sueños, creer que se pueden realizar las ideas, siempre con mucho trabajo y sabiendo que hay que ir quemando etapas y avanzar paso a paso. Saber que no todo llega de manera inmediata".



# UNK

Tecnología y monitoreo al servicio 68 de la gran industria.

> UNK Latam nace en 2018 de la mano de Jaime Torres y Francisco Cuevas - CEO y director de operaciones, respectivamente- con el obietivo de posicionarse como un referente en soluciones IoT para la industria alimenticia y farmacéutica. Este proyecto es un spin off de IDIX Chile (Infraestructura TI), cuyo inicio Torres recuerda así. "Llegó un cliente de ese minuto ligado al rubro de los restoranes y nos comentó sobre la problemática del control y de la gestión de la temperatura de los alimentos v lo grave que esto era para su industria. Nosotros escuchamos su requerimiento. teníamos algo de información sobre cómo solucionar este tema, nos metimos a fondo, realizamos muchas pruebas, probamos muchas tecnologías, hasta que logramos llegar a una solución interesante, que funcionara, que fuera escalable y que pudiera cumplir con los requerimientos mínimos de un servicio como ese. Vimos una oportunidad de negocios que se podría replicar muchas veces y así creamos este spin off. Una compañía que solo se dedicara al control de temperaturas con IoT. Logramos levantar capital y partimos con eso la compañía".

"Un cliente nos comentó sobre la problemática del control y de la gestión de la temperatura de que esto era para su

### DIFICULTADES INICIALES

La primera problemática que enfrentaron fue financiar el riesgo. Cada vez que un profesional deja una actividad para solucionar problemáticas que aún no están resueltas o donde no hay experiencia, comúnmente hay un riesgo. Uno asociado al proceso en donde, explica Torres, "hay muchas más probabilidades de fallar que de acertarle. Por lo tanto, lo primero es el cómo tomar las decisiones para tener ese tiempo y dedicárselo a esa problemática. Una de las cosas potentes que tuvimos que los alimentos y lo grave enfrentar fue cómo financiar este riesgo".

> Otro desafío que han tenido que trabajar, es el cómo comunicar esta idea. No todos los clientes o empresas tienen la misma conciencia de lo que significa la gestión o

eficiencia operacional en este tipo de negocios-soluciones. Y en ocasiones con los clientes, por temas de desconocimiento, les ha tocado realizar un trabajo anticipado para generarles conciencia respecto a lo que significa esta tarea. La forma de crear una estrategia comunicacional potente para poder llegar a todos con el mensaje correcto y que les haga sentido para conversar este tipo de soluciones.

### PROCESO CON UDD VENTURES

En 2019 UNK Latam gana la convocatoria "Open Startup Express" para el fondo SSAF - I de Corfo. "Cuando partimos en la postulación que ganamos para poder acceder a un boucher de aceleración no dimensionaba la cantidad de trabajo que había involucrado. Yo pensé que era simplemente el manejo administrativo de un fondo o de un subsidio/ficha de inversión, pero la verdad es que me di cuenta que hay mucho trabajo asociado, hay mucho que hacer, muchas redes que tejer. Hay mucho trabajo con mentores, con gente del mundo de los negocios y con clientes. Existe además una comunicación muy fluida con el equipo de UDD Ventures, transversal, sin jerarquías (lo cual nos gusta mucho)", comenta Torres.

### **EL PRESENTE DE UNK LATAM**

En la actualidad, UNK Latam se encuentra trabajando en nuevas instalaciones para sus clientes y creciendo con más puntos de servicio. "Siempre uno quisiera crecer mucho más rápido, pero ya con el hecho de estar creciendo, pese al 2020 difícil, es muy bueno. Estamos también con más desarrollos, trabajando en servicios nuevos. También consolidamos un equipo de trabajo, una tarea que a veces pasa un poco desapercibida, pero todo esto que uno ve es el resultado del desarrollo de un grupo humano y hay que trabajar con este para tener un buen resultado. Debe haber buena comunicación, se tiene que entender el mensaje, la visión y la forma de trabajo. Estamos haciendo equipo, seguimos desarrollando productos y seguimos creciendo en clientes", sostiene Jaime Torres.

Respecto a los planes a futuro de la empresa, se encuentran cerca de cerrar una segunda ronda de levantamiento de capital, concluyendo un proceso con un Corporate Venture Capital y un grupo de empresas nacionales muy interesantes -mucho más grandes y con mayor antigüedad-, con las que planea realizar proyectos en conjunto y ser socios, entre otras cosas. Podrían entregar más novedades respecto a su crecimiento en los próximos meses.



SaaS basado en IoT aue monitorea y alerta en tiempo real sobre las variaciones de temperatura en las cadenas de frío

FONDO ADJUDICADO SSAF-I

PERIODO ACELERACIÓN septiembre 2019 / diciembre 2020

69

### MENSAJE PARA LOS EMPRENDEDORES

"Recomiendo poder realizar un buen autodiagnóstico, bien certero, realista, comprendiendo bien cuáles son las brechas, dilucidando qué es lo que más te cuesta de tu negocio, y esas problemáticas llevarlas a un espacio donde te ayuden a resolverlas. Realizar esto te ayuda a moverte mucho más rápido y te sirve para aprovechar mejor los recursos. Así que mientras mejor sea el autodiagnóstico, más cosas vas a saber y dónde enfocar las ayudas. Ya sea en el punto comercial, financiero, comunicacional, etcétera. Mientras más certero sea el diagnóstico, mejor será para tus objetivos".





### 73

# NUESTROS

# NUESTROS EMPRENDEDORES

"UDDV trabaja en conjunto con el equipo emprendedor, apoyando con redes, contactos, y talleres de diversas áreas, siempre con la flexibilidad necesaria para entender las necesidades específicas de cada proyecto".







Pablo Eterovic **Duemint** 











"Al principio no teníamos los conocimientos digitales que























son claves en un proyecto como MuvPass, y UDD Ventures nos conectó con sus mentores Manuel Espinoza y Gabriel Vergara. Además participamos en talleres claves de venta y valorización con Claudio Dufeu y Nicolás Elizarraga. Por otro lado Constanza, que fue nuestra ingeniera de proyecto, fue un siete, muy aperrada y preocupada. Le tenemos mucho cariño porque estuvo en las buenas y en las malas apoyándonos y en más de una ocasión se quedó después de las reuniones conversando con el equipo.

Además del proceso que vivimos con UDD Ventures, valoramos el grupo que se generó con otras startups. Es elemental poder vincularse con personas en situaciones similares, con otras empresas que están en la misma y poder generar colaboración humana y estratégica".

Javier Araya

**MuvPass** 











"El equipo de UDD Ventures fue respetuoso y tolerante con mis aprendizajes como emprendedor, ha sido un proceso

muy valioso, pues sentó las bases de mis competencias en

la administración financiera, que comprendiendo estas actividades como emprendedor e innovador, en el mundo empresarial, debo tener internalizadas para operar.



"UDD Ventures nos ha entregado mucho apoyo particularmente en dos frentes, más allá del financiamiento. Por un lado, dándonos acceso a redes de mentores y consejeros muy valiosas, con conocimientos importantes en cuanto a tecnología y producto. Por otro lado, nos han apoyado con conexiones con potenciales aliados comerciales para nuestra empresa, lo cual, en nuestra etapa de desarrollo, es clave. Tienen un equipo muy proactivo y con excelente disposición para apoyar a todos los emprendedores de su cartera".

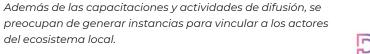
Philippe Besançon

**CFO Remoto** 









Existe una muy buena relación con el equipo, y esto no es azaroso, esto se debe al fruto de un trabajo conjunto y comprometido donde siempre a primado el respeto tanto a nivel técnico como interpersonal. En general es un placer y tremendo agrado trabajar con ellas".

Jaime Jara **VR GLOW** 































"El acompañamiento es 100% real, nuestra Ingeniería de Proyecto ha estado muy presente desde el día uno. Sabe perfectamente qué hacemos y cómo lo hacemos, muy proactiva y completamente motivada con nosotros. A nivel de equipo de personas, UDDV es de lujo.





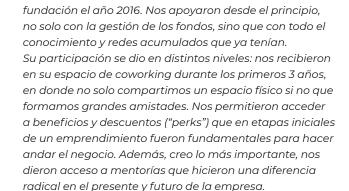


En cuanto a los Mentores nos sentimos súper afortunados. ¿Quién puede tener una reunión con el Gerente General de CISCO, Gabriel Calgaro, siendo una startup tecnológica? ¿O contar con el apoyo de Javier Bitar, CEO en Empresas Transoceánica?, quien nos dedicó todo el tiempo del mundo".

Francisca Escobar LoadingPlay







"UDD Ventures ha sido parte de nuestro equipo desde la







Sin ninguna duda. Multivende no sería lo mismo sin UDD Ventures. Una vez más gracias por todo y felicidades por su 10° aniversario".







Matias Barahona **Fundador Multivende** 



































MOUVAL



MULTIVENDE

"Este 2020 ha sido muy importante contar con el respaldo de UDD Ventures, en un año con muchos retos, cambios y todo lo que esta pasando en el mundo. Sin embargo, hemos tenido un soporte permanente para que nos vaya bien, a través de convenios, coaching, mentorías, charlas, eventos de levantamiento de capital, entre otros, así como también la cercanía, cariño y buena onda de todo su equipo, lo cual nos han ayudado a crecer este año al consolidar nuestro modelo de negocio".

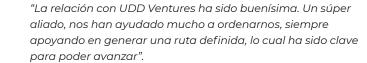
Cristóbal Donoso **Foco Asset** 

MUVPASS









Olimpia Lira

CLAK

nei analytics

NOISEGRASP

"En UDD Ventures uno realmente encuentra gente con mucha vocación y saben entender al emprendedor".

Ximena Valderrama

Pyxsoft











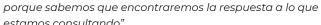








75



Joaquín González

estamos consultando".

comunicación.

nuestra compañía.

alkip

NeeKids #

Nivelat

"Desde LobbyControl en cada oportunidad que tenemos,

agradecemos el gran apoyo que ha significado UDD

Ventures y a su vez la gran suerte que tuvimos de partir

incubados por un grupo humano tan cercano y dispuesto a

hacer de nuestra idea una empresa con proyecciones a nivel mundial. Trabajo que hemos logrado gracias a la cercanía para solucionar dudas, generar redes de contacto y apoyo, trabajando en mentorías muy atingentes a cada etapa de

El proceso formativo nos sirvió para aclarar dudas v poder

fortalecer nuestro modelo de negocios, entregando hoy en día una propuesta seria, de gran valor y única para

nuestros clientes, Además, desde el minuto 0 nos dieron apoyo en redes sociales y difusión en distintos medios de

Siempre es bueno destacar que cada vez que necesitamos

apoyo nos acercamos a los profesionales de UDD Ventures,

**Lobby Control** 













"UDD Ventures se ha convertido en un actor clave en el proceso de crecimiento y expansión internacional de Mytriphoto. Destaca la experiencia y profesionalismo del equipo, donde cada etapa está muy bien pensada y diseñada. El acompañamiento que realizan, así como las herramientas que entregan sobresalen por sobre otras aceleradoras, ofreciendo una completa asesoría con foco total en los emprendedores y sus proyectos".



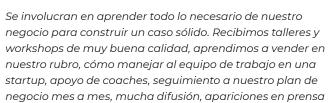




Elisa Andrade

Co-fundadora de Mytriphoto

74



y siempre utilizando las plataformas de UDDV para hablar

sobre lo que estamos haciendo.

Estamos prontos a egresar del programa de incubación y solo tengo palabras de agradecimiento para el equipo UDD Ventures, nos han permitido avanzar y guiarnos en los temas claves del negocio, las mentorías han sido de primer nivel, hemos logrado formular nuestra estrategia con una base sólida de conocimientos y siempre muy apoyados".

Jaime Torres
UNK Latam



























EMPRENDEDORES





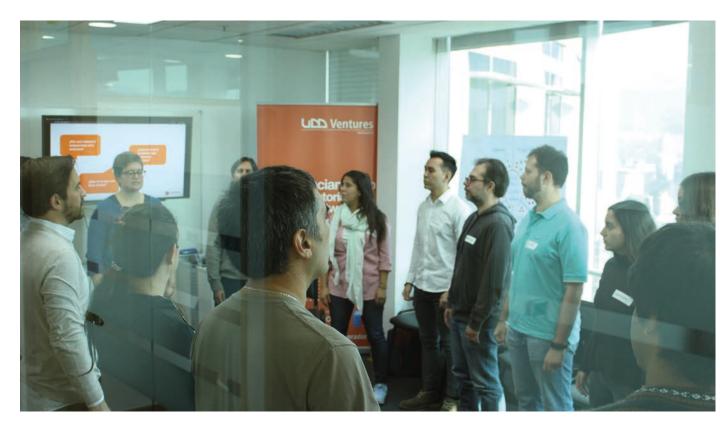














# CIFRAS

### **Empresas totales**

### **Proyectos totales**

Durante estos 10 años hemos trabajado con un total de 278 empresas a nivel nacional, con quienes hemos ejecutado 318 proyectos de distintas líneas de financiemiento de Corfo.

Métricas generales	n	%
Proyectos Concepción	142	44,65%
Proyectos Santiago	176	55,35%

En base a información recopilada y actualizada durante 2020.

	, ,
Métricas de la cartera	nº de empresas
Empresas lideradas por Mujeres	75
Empresas que sobreviven los 3 años	106
Empresas con operación en el extranjero	41
Empresas que han levantado Capital Privado	25

SECTORES EMPRESAS ACELERADAS

80

CIFRAS

Sectores	n	%
Servicios tecnológicos	65	23,4%
Health TECH	50	18,0%
Sustentabilidad y energía	27	9,7%
Productos y Alimentos	19	6,8%
Materiales y manufactura	17	6,1%
e-Commerce	16	5,8%
Comercio minorista y comercio electrónico	15	5,4%
Creativo y cultural	13	4,7%
EDTECH	11	4,0%
FINTECH	11	4,0%
Otros	10	3,6%
Comunicacion y transporte	9	3,2%
Turístico	5	1,8%
Agricultura	4	1,4%
PROPTECH	3	1,1%
Construcción	3	1,1%

Los emprendimientos apoyados tienen foco principalmente en soluciones tecnológicas y tecnología en salud.

ESTADO DE AVANCE DE LAS EMPRESAS ACELERADAS

Tipo Empresa	n	%
Producto	128	46,0%
Plataforma	98	35,3%
SaaS	48	17,3%
Procesos	4	1,4%

Fase de entrada	n	%
Idea	96	34,53%
Temprana	147	47,48%
Crecimiento	28	10,07%
Aceleración	7	2,52%

SECTORES EMPRESAS ACELERADAS

TIPO DE EMPRESAS ACELERADAS

Fondo	n° de proyectos por línea	Monto ideal a invertir
14 SSAF	52	\$2.305.000.000
12 SSAF	34	\$2.040.000.000
CS	37	\$1.091.000.000
PRAE	35	\$744.900.000
17 SSAF	15	\$695.000.000
SUPE	11	\$660.000.000
S. Expansión	8	\$600.000.000
S. Inicia	30	\$450.000.000
S. Expande	27	\$442.000.000
CIE	33	\$216.137.103
SSAF Desafío	14	\$139.017.839
SAF-S	5	\$60.000.000
CEI	2	\$52.500.000
Safito	5	\$35.000.000
Tesis	10	\$9.122.953

VENTAS ANUALES 2019 \$25.000.000.000 \$20.000.000.000 2018 2017 \$15.000.000.000 2016 \$10.000.000.000 2015 2014 \$5.000.000.000 2013 \$0

## **UDD** Ventures

### **SANTIAGO**

Av. Ricardo Lyon 222 (Torre Paris) Oficina 1504. Providencia Metro Estación Los Leones +56 2 2929 4826

### CONCEPCIÓN

Ainavillo 456 Universidad del Desarrollo. +56 41 268 6329