

Fecha: 06/12/2017
 Fuente: El Mercurio
 Pag: 9
 Art: 5
 Título: CENTRO INNOVO USACH POTENCIA LA INNOVACIÓN Y LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Tamaño: 27,2x20,3
 Cm2: 552,5
 VPE: \$ 7.716.692

Tiraje: 130.122
 Lectoría: 289.782
 Favorabilidad: No Definida

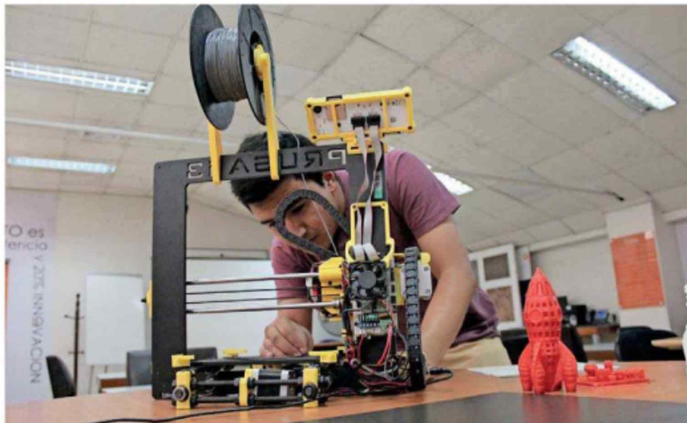
innovo
 CENTRO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN
 U. DE SANTIAGO DE CHILE

EL MERCURIO

MÁS DE UNA DÉCADA DE LABOR:

Centro Innovo **Usach** potencia la innovación y la transferencia del conocimiento

Raúl Benavente, presidente del directorio, sostiene que se han definido como especialistas en la evaluación, selección, financiamiento y acompañamiento en la gestión de proyectos de base científica y tecnológica.



Innovo se organizó en torno a la innovación y al emprendimiento, y transferencia de conocimientos.



Raúl Benavente, miembro fundador y presidente del directorio, y Luis Lino, director general, ambos del Centro Innovo.

EMPRENDEDOR DEL AÑO 2017

El directorio del Centro Innovo **Usach** premia cada año a la persona y a la iniciativa destacada a nivel nacional y global, con el premio Emprendedor del Año. Este año, Emilia Díaz fue reconocida por ser capaz de mostrar al mundo soluciones biotecnológicas de gran impacto. Su emprendimiento, Kaitak Labs, se dedica a la síntesis de toxinas a través de un *kit* patentado, que detecta la toxicidad *in situ* de los mariscos, por medio de evaluaciones ópticas microbianas. La tecnología se puede aplicar a cualquier tipo de alimentos.



Fecha: 06/12/2017
Fuente: El Mercurio
Pag: 9
Art: 6

Tamaño: 13,4x18,1
Cm2: 242,3
VPE: \$ 3.384.539

Tiraje: 130.122
Lectoría: 289.782
Favorabilidad: No Definida

Título: CENTRO INNOVO USACH POTENCIA LA INNOVACIÓN Y LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Hace 11 años, la Universidad de Santiago de Chile tuvo la idea de formar un centro que promoviera la cultura de la innovación y el emprendimiento en esta casa de estudios y, que a través de esta, se proyectara al país. Es así como nace Innovo [Usach](#). En un principio, el objetivo concreto era que, por medio de Innovo, la producción de investigación científica y tecnológica de la universidad encontrara un cauce hacia su aplicación práctica, y así el conocimiento se transformara en emprendimientos reales que llevaran sus beneficios a la sociedad.

Raúl Benavente, miembro fundador y presidente del directorio de este centro, explica que con el crecimiento de Innovo [Usach](#), comenzaron a recibir proyectos de distintas partes, abriéndose este centro a toda la comunidad. "Un aspecto fundamental ha sido que el directorio está formado por siete miembros, donde tres provienen del mundo académico y los restantes son empresarios. Esta decisión no fue casual. Había en ella una clara determinación de promover el vínculo universidad-empresa, base de un desarrollo económico moderno como hoy se entiende en todo el mundo", explica Benavente.

ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Con este espíritu, Innovo —centro dependiente de la Vicerrectoría de Investigación, Desarrollo e Innovación de la Universidad de Santiago— se organizó en torno a dos grandes funciones: por una parte innovación y emprendimiento (a través de su incubadora) y, por otra, transferencia de

conocimientos, orientada a programas de transferencia tecnológica al sector productivo, formación empresarial, vinculación con el medio y difusión, entre otras.

De esta forma, hoy son reconocidos por dicha orientación, además de sus profesionales calificados, estructuras y procesos de alto estándar. Raúl Benavente sostiene que dentro de este contexto general, se han definido como especialistas en la evaluación, selección, financiamiento y

acompañamiento en la gestión de proyectos de base científica y tecnológica. "Esto incluye *coaching*, acceso a redes, asesoría jurídica en propiedad intelectual y societaria, gestión comercial, entre otros. Nuestro próximo desafío es ser reconocidos como especialistas en finanzas corporativas en el mundo de la innovación", subraya. En la actualidad, Innovo es uno de los centros más grandes del país y el reto es continuar esta senda de crecimiento. Dice el profesional que un punto importante va de



Fecha: 06/12/2017
Fuente: El Mercurio
Pag: 9
Art: 7

Tamaño: 14,1x11,0
Cm2: 154,4
VPE: \$ 2.156.965

Tiraje: 130.122
Lectoría: 289.782
Favorabilidad: No Definida

Título: CENTRO INNOVO USACH POTENCIA LA INNOVACIÓN Y LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

la mano de transformar la gran generación de innovaciones dentro de la misma casa de estudios en emprendimientos concretos. Comenta que otro desafío es expandirse al resto de la región. "Ya se han dado pasos concretos en ese sentido. Mientras más amplia la red, mayor es la posibilidad de éxito," sentencia.

REQUISITOS

Las cifras de Innovo [Usach](#) son decidoras. En estos 11 años de vida, han participado en

este sector 12.400 emprendedores, han postulado 2 mil emprendedores, 100 emprendimientos han sido incubados, y el apoyo en captura de financiamiento público para emprendimientos ha sido de \$4.500 millones.

Pero, ¿cuáles son los requisitos que deben cumplir los proyectos para contar con el apoyo financiero de Innovo [Usach](#)? Luis Lino, director general de este centro, sostiene que entre los requisitos, la empresa debe ser chilena y contar con un negocio que base su valor en la aplicación de resultados científicos y tecnológicos, al mismo tiempo que requiera estos recursos para completar la validación comercial, iniciar sus ventas y aumentarlas.

"Este apoyo financiero consiste en la entrega de 60 millones de pesos, los cuales son entregados según cumplimiento de hitos de ventas y/o metas, todo esto acompañado de un apoyo

técnico y administrativo por parte de la incubadora de negocios," explica Luis Lino.

Respecto de la gestión de la iniciativa, sostiene que la innovación ocurre cuando el mercado capta el valor del negocio y lo consume. "Por lo tanto, lo más importante que debe ocurrir durante nuestra relación con el emprendimiento, es la venta y el aumento de esta. Los aportes financieros van siendo entregados a medida de que se cumpla el plan de trabajo propuesto por el equipo emprendedor, de aspectos contables y administrativos, pero lo más relevante son las ventas alcanzadas," subraya el director general.

Finaliza señalando que uno de los desafíos es extender puentes comerciales con otros países, por medio de alianzas con incubadoras similares, de manera de hacer menos complejo el aterrizaje del negocio a mercados extranjeros.