

Start-up viñamarina destacó en la Expo Mundial de Osaka

INNOVACIÓN. En menos de una década, “Plan 3D” abastece con sus prototipos del cuerpo humano a universidades nacionales y extranjeras.

Claudio Ramírez
 cramirezr@mercuriovalpo.cl

En menos de una década la start-up viñamarina “Plan 3D” pasó de ser una idea estimulada por una necesidad familiar a una empresa exportadora cuyos productos tienen como destino Brasil, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, entre otros países.

Carolina Chávez, diseñadora industrial y cofundadora de la empresa -junto con su colega Cristián Navarro-, recordó que el 2016, a raíz de la solicitud de su padre, quien necesitaba un simulador de vía biliar, comenzaron a hacer simuladores con fabricación 3D para planificar cirugías y simulación clínica.

Hoy, con el apoyo de Start Up Chile, Corfo y ProChile abastecen a instituciones chilenas como la Universidad de Chile y la Universidad Andrés Bello, y también a casas de estudio estadounidenses como la Universidad de Columbia y de San Diego. Sus productos, que son cerca de 26, van desde corazones y pulmones hasta extremidades y órganos de todo tipo, cada uno pensado para enseñar y entrenar habilidades clínicas de forma más segura y realista.

LANZAMIENTO EN JAPÓN

Su último dispositivo, denominado VeniFit, es un innovador modelo de venopunción diseñado para fortalecer la forma-



CAROLINA CHÁVEZ DESTACÓ RECEPCIÓN EN TIERRAS NIPONAS.

“Estuvimos en el pabellón de Chile y nos fue muy bien. Mostramos nuestros simuladores y despertaron mucho interés”.

Carolina Chávez
 Cofundadora Plan 3D

ción práctica en salud que fue recientemente lanzado y exhibido en la Semana de la Innovación de la Expo Mundial que se desarrolla en Osaka, Japón.

“Estuvimos en el pabellón de Chile y nos fue muy bien. Mostramos nuestros simuladores y despertaron mucho inte-

rés”, comentó Carolina Chávez, añadiendo que tienen muchas expectativas tras este paso por tierras niponas.

“Desde el año 2019 que empezamos a exportar nuestros productos, principalmente a Estados Unidos y Europa, pero Asia es un mercado en el que nunca habíamos estado antes. Es la primera vez que tenemos este contacto más cercano y la recepción fue muy buena”, explicó la emprendedora, quien se entusiasma con la opción de abrir una nueva puerta para sus productos.

“Muchas personas del área de la salud probaron los simuladores y les encantó. En ese sentido, pudimos validar que

2016

surgió la empresa que hoy exporta sus productos a Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

ellos son igual de innovadores allá. Por ejemplo, en el caso de VeniFit nos comentaban que la piel o las venas se sentían mucho más realistas que otros simuladores”, agregó, subrayando que además pudieron conocer los avances que existen.

“Nos pudimos conectar con el ecosistema emprendedor y saber cómo funcionan los negocios allá, nos comentaron que es un poco más lento, pero a la vez muy confiable. También tuvimos la posibilidad de visitar centros de innovación”, explicó.

Sobre VeniFit, tras ser lanzado en Japón, ya fue validado en el país por la Universidad Andrés Bello. “Permite que los estudiantes puedan practicar la punción venosa para extraer sangre o para inyectar medicamentos”, detalló.

“Es increíble ver el crecimiento que hemos tenido. Empezamos en un espacio muy pequeño y hoy estamos funcionando en dos pisos. Al principio éramos dos personas y ahora somos seis (...). No somos un equipo muy numeroso, pero hemos avanzado mucho en eficiencia para poder dar abasto con los pedidos y también ha sido clave trabajar con distribuidores”, manifestó. **CS**