

**Fecha:** 18-07-2024  
**Medio:** El Mercurio  
**Supl.:** El Mercurio - Innovacion  
**Tipo:** Noticia general  
**Título:** El impacto social inspira el modelo de negocio de los 12 proyectos ganadores de la edición más exitosa del fondo TECLA

**Pág.:** 4  
**Cm2:** 632,8  
**VPE:** \$ 8.312.116

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



El punto final de la ceremonia, con representantes de todas las startups ganadoras y los líderes del proyecto TECLA dentro de Caja Los Andes, entre quienes se cuentan el gerente general corporativo Nelson Rojas, Marie Auteroche, Alejandra Videla y Marcela Berrios.



Nelson Rojas, quien impulsó TECLA durante su gestión, fue homenajeado durante la premiación.

**SÉPTIMA EDICIÓN DE TALENTO EMPRENDEDOR CAJA LOS ANDES SUPERÓ LAS 630 POSTULACIONES:**

# El impacto social inspira el modelo de negocio de los 12 proyectos ganadores de la edición más exitosa del fondo TECLA

Con la presencia de personalidades del ecosistema de emprendimiento, fueron reconocidos los triunfadores del mayor fondo privado con foco en innovación social. **F. DI GIAMMARINO Y M. FERNÁNDEZ**

Fue doblemente emotiva la ceremonia final de la séptima edición de innovación social Talento Emprendedor Caja Los Andes (TECLA 7). A la natural expectación de los equipos finalistas por saber si eran parte de los 12 ganadores, se sumaron los homenajes a Nelson Rojas, impulsor de esta iniciativa y quien pone fin este mes a sus 13 años como gerente general corporativo de la organización.

Fue el propio Rojas el que dio la bienvenida, en un diálogo con un holograma con la versión 13 años más joven de sí mismo. Ahí explicó cuál ha sido el sentido profundo de este proyecto para Caja Los Andes. "Somos una organización tradicional, con 71 años de historia. Y hemos impulsado un cambio cultural para el cual el influjo del contacto con los emprendedores nos ha ayudado. Muchos de ustedes han vivido en nuestras oficinas y eso ha ido permeando nuestra cultura y ha rejuvenecido a esta empresa", aseguró.

Diversas personalidades valoraron el impacto que ha generado el ecosistema este fondo, el más relevante que apoya la innovación social desde el sector privado. Entre ellos, se contaron el vicepresidente ejecutivo de Corto, José Miguel Benavente; el presidente de Fundación Chile y director de BancoEstado, Pablo Zamora, y el presidente de País Digital, Pelayo Covarrubias.

En total, 12 emprendimientos fueron reconocidos de entre los más de 630 postulantes que sumó esta convocatoria que Caja Los Andes realiza junto a Sociolab, y que cuenta con el apoyo de Endeavor, Megamedia e Innovación de "El Mercurio". Cinco ganaron la categoría Consolidación, otros cinco la de Expansión y dos serán apoyados por la categoría Internacionalización. De esta manera, acceden a financiamiento, pero también a la Comunidad TECLA y a oportunidades para escalar con potenciales alianzas con Caja Los Andes para beneficiar a sus afiliados.

En el caso de los ganadores de Internacionalización, Endeavor los apoyará para llevar sus proyectos fuera de Chile.

Se trata de proyectos diversos, pero con un foco evidente en el impacto social de sus modelos de negocio. De hecho, Marie Auteroche, directora de Transformación y Sostenibilidad en Caja Los Andes, destacó que esta edición, la más exitosa a la fecha, destacó por el foco puesto en cinco temáticas clave para las personas: bienestar físico y mental, salud financiera, turismo sostenible, envejecimiento activo y digitalización.

## CATEGORÍA CONSOLIDACIÓN

### BONDUP: COMBATIR LA SOLEDAD

"Hoy se habla de la soledad como la peor pandemia de la humanidad", contextualiza Michelle Schnitzer, fundadora de BondUP. Ver la situación de su abuela, de 92 años, le abrió los ojos de este problema, sobre todo entre las personas mayores.

"Decidí renunciar a lo que estaba con el sueño de poder combatir la soledad de las personas mayores en el mundo y poder convertirnos en la principal herramienta de conexión y entretenimiento para ellas", relata. BondUP es una app web que ayuda a las personas mayores a poder tener una vida social activa. Incluye un marketplace de panoramas, talleres y actividades que buscan poder generar esos espacios de encuentro. A un año y medio de su lanzamiento, suma 5.500 usuarios. "El promedio de edad es de 65 años, son todos autovalentes, casi 80% son mujeres".

Los usuarios pueden publicar sus propios panoramas, talleres, clases o actividades, de forma que pueden generar incluso un ingreso adicional.

"Es súper fácil de usar. El diseño es súper similar a Facebook, pero además tiene WhatsApp integrado, entonces la comunicación se hace muchísimo más fácil. Y el impacto que estamos generando es tremendo: se hizo una encuesta donde el 67% de las



personas que se sentían solas dejaron de sentirlo desde que están en BondUP", dice Schnitzer.

"Se está generando un cambio en la sociedad, un cambio real, que el día de mañana va a hacer que nosotros tengamos una vejez mucho mejor", destaca el gerente comercial, Matías Achand.

BondUP acaba de iniciar un levantamiento de capital por \$300 millones. Opera en siete regiones y espera cerrar el año con 10 mil usuarios.

**Los ganadores recibieron cada uno \$12 millones y accedieron a integrar la Comunidad TECLA.**

### OWO: REVOLUCIÓN SENIOR

En 2019, gracias a una hackatón, se conocieron Cristian Espinoza, Miguel Riquelme y Jonathan Reyes y se plantó la semilla de OWO. "En esa época propusimos un modelo de reparto en el mismo día", recuerda Espinoza. La idea era que los trabajadores de malis llevaran pedidos en el trayecto de vuelta a sus casas.

Aunque su idea ganó, el estallido y la pandemia impidieron que se concretara. Sin embargo, la reflataron cuando se hicieron cargo de las operaciones de una empresa en la zona sur. Los pedidos eran paquetes pequeños, pero en muchos puntos de reparto. Optaron por enrolar vecinos (owners) a quienes les entregaban varios paquetes para que ellos los repartieran en su barrio. Así, podían eficientar el proceso.

Al tiempo, descubrieron algo: el 52% de sus repartidores eran personas mayores. "Hay un tema social que empezamos a darnos cuenta y que empezamos a generar con nuestra comunidad, que es súper grande", explica Espinoza. Los owners mayores caminan entre uno y dos kilómetros diarios, generan un ingreso semanal adicional promedio de \$45 mil y tienen un incentivo a salir de sus hogares, mantenerse activos y socializar.

Esta red les da capilaridad y les permite repartir incluso en Islas de Pascua y en Juan Fernández. Hay OWO está levantando capital para crecer, consolidarse en Valparaíso y Concepción y preparar su llegada a México en 2026. "Tenemos que escalar rápidamente", cree el cofundador.



Los repartidores de OWO son personas mayores que generan un ingreso adicional y se mantienen activos y socializando.



### RELIF: CONTRA EL SOBREENDEUDAMIENTO

Hace dos años, Carlos Stevenson y Benjamin Bustos estaban en Londres, haciendo un MBA, y Jorge de la Carrera trabajaba como desarrollador en Meta (Facebook), en San Francisco. Y coincidieron en que querían volver a Chile "a hacer algo que tuviera impacto".

El equipo combinaba los mundos de la tecnología y las finanzas, por lo que se interesaron en el boom fintech que veían y también en su peculiar despliegue en la región. "Se estaba atacando de manera muy fuerte la pirámide, con todas las soluciones de inclusión financiera. El foco, y es muy importante que así sea, estaba en quienes estaban fuera del sistema financiero. Pero vimos que había una capa media más desatendida", explica Bustos.

Se trataba del mundo de los trabajadores formales, que ya tienen productos y están bancarizados, pero que no cuentan con educación financiera, lo que deriva en sobreendeudamiento y en que no puedan dar el siguiente paso: empezar a ahorrar o invertir.

Su propuesta es Relif, un software de salud financiera alimentado por la tecnología de las finanzas abiertas y la inteligencia artificial. La plataforma asesora y estructura soluciones para sus usuarios. "Consolidamos toda la información financiera de una persona con distintas fuentes, con eso desplegamos nuestro software, lo analizamos y vemos qué tipo de solución te podríamos armar. Y eso lo integramos con bancos e instituciones financieras que estén dispuestos a ofrecerte esa solución", dice Bustos.

Hoy Relif opera con más de 25 empresas y crece a nivel de 25% mensual. "De aquí a fin de año estamos trabajando en una alianza importante para llevar la plataforma a una escala a nivel nacional", anticipa Bustos.

Además de ganar TECLA, Relif acaba de cerrar una inversión de US\$ 120 mil por un grupo de miembros de la red de inversionistas Ángeles de Fundación Chile, ChileGlobal Angels.



### DROPTI: SUSTENTABILIDAD EN TABLETA

Estudió arquitectura en Chile, hizo un posgrado en building physics en el Politécnico de Milán y entró a trabajar en una empresa en Alemania. Pero Nicolás Retamal decidió que no era lo suyo. Renunció justo cuando vino la pandemia y se le cerraron las puertas.

Era un sudamericano tratando de sobrevivir en Alemania. Y empezó a trabajar en la industria de la limpieza. Después de 9 años de estudio y un magister, limpiaba baños y trabajaba en la construcción. Pero ahí, limpiando baños, notó algo: se desperdiciaba mucho plástico, debía andar con un carro lleno de productos. "Esto se puede hacer de otra forma", pensó. Estudió química, volvió a Chile y llevó su idea a la incubadora de la UDD.

Esa es la historia de Dropti, startup que desarrolla productos de limpieza en formato de tabletas ultra reducidas. Se disuelven y generan un producto de limpieza listo para su uso en solo minutos. "El problema de la basura plástica es de eficiencia. En el caso de los productos de limpieza, más del 90% del peso es agua. Y ahí fue cuando se unió mi amor por la naturaleza y la optimización de la creatividad del arquitecto con la ciencia del building physics".

Dropti puede reducir en 99% la huella de carbono de la industria. Permite llevar 188 veces más productos en el mismo viaje y lleva al mínimo la cantidad de basura plástica generada. Cuenta con más de 10 productos formulados y busca consagrarse dentro del mercado B2C para empezar a potenciar su área B2B, con foco en la industria hotelera. Además, están explorando llegar a Perú, Costa Rica y Colombia.

Dropti ha levantado capital de inversión privada y pública. Ahora estamos armando una ronda en la cual ya hay un porcentaje bastante avanzado, más de la mitad, en el cual probablemente levantaremos alrededor de 120 mil dólares para impulsar el B2B", comenta Retamal.



### AKADEMIAPP: SER COMO DUOLINGO

Akademiiapp es una plataforma que, a través de rutas personalizadas e interactivas, desarrolla habilidades esenciales para el éxito académico y social de un estudiante. Sus cofundadores son Hernán Sanglitz, el ex ministro Joaquín Lavín y la periodista Bárbara Soto.

Soto es una apasionada por la educación. Ha estado en un sinnúmero de iniciativas, incluyendo su etapa como seremi metropolitana del área. Y hubo un dato que la conmovió: "Salí un estudio en la U. de los Andes, que dice que el 96% de los niños de primero básico no saben el abecedario. El problema de los aprendizajes básicos es muy profundo, y ahí creamos Akademiiapp".

Partieron con un modelo B2C, pero rápidamente pivotaron, explica Soto, porque las ventas a los papás eran bajas, los niños no usaban la app y, sobre todo, porque no estaban llegando a los alumnos más vulnerables. Así que optaron por golpear las puertas de las municipalidades.

"La primera que creyó en nosotros fue Colina, y ahora tenemos colegios subvencionados, municipales y también privados", explica.

Para Soto, Akademiiapp impacta "la raíz del problema, que es el desarrollo de los niños que van a sustentar el mundo mañana". Y asegura que el efecto se da en tres niveles: lectura, matemáticas y función ejecutiva.

"Esas tres cosas son la base del niño para que reciba todo lo que viene, pero además nos cruzamos con cuatro contenidos súper importantes, como el cuidado del medio ambiente, cultura general y reconocimiento de emociones", detalla. Ahora, tras ganar TECLA, esperan añadir el componente de educación financiera.

"Queremos ser como Duolingo. Que Akademiiapp sea la aplicación que todos usan 15 minutos diarios y así los niños y niñas logren desarrollar las habilidades más importantes de su vida", concluye Soto.



**Fecha:** 18-07-2024  
**Medio:** El Mercurio  
**Supl.:** El Mercurio - Innovacion  
**Tipo:** Noticia general  
**Título:** El impacto social inspira el modelo de negocio de los 12 proyectos ganadores de la edición más exitosa del fondo TECLA

**Pág.:** 5  
**Cm2:** 919,9  
**VPE:** \$ 12.084.052

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

## CATEGORÍA EXPANSIÓN

Estos emprendimientos recibieron financiamiento por \$28 millones y se suman a la Comunidad TECLA.



### YAPP: REMEDIOS MÁS BARATOS

Tras pasar por varias empresas, ser gerente general de Capitalizarme y probar un emprendimiento fallido, Cristóbal Izquierdo buscaba seguir vinculado al mundo *startup*. "Para mí, lo que más importante era que hubiera un propósito beneficioso para la sociedad", afirma.

Fue en ese momento de su vida en que se reencontró con Mauricio Ferrari, excompañero de la universidad, quien lo invitó a sumarse a Yapp. Era un cotizador de medicamentos que permitía acceder a precios más convenientes en farmacias independientes. Luego vino la pandemia y se convirtió en un *marketplace*, que permitía comprar, bonificar en línea con compañías de seguro y recitar el medicamento en la casa.

Pronto comprendieron que lo que estaban logrando era conectar al ecosistema de salud (prestadores, aseguradoras y laboratorios) con las farmacias independientes. "Son 3.000 locales que representan el 72% de todas las farmacias que existen en el país: son en promedio 30% más baratas y que cubren el 83% de las comunes", enfatiza. Así, Yapp permite hoy a las empresas poner a disposición beneficios a través de las farmacias independientes. "Eso les permite ser competitivos contra las grandes cadenas, lo que conecta con el propósito, que es que el chileno gaste menos en medicamentos", dice Izquierdo.

En 2021 Yapp levantó US\$ 2,5 millones y en el horizonte está la opción de crecer a México, Colombia o Perú.



### UBUNTU GLOBAL: EL PODER DEL VÍNCULO

Melanie Taylor y Catalina Girardi trabajaban en un colegio de San Bernardo cuando estalló la pandemia. Y su equipo, a cargo de contener a los alumnos y sus familias, pronto estuvo al borde del *burnout*. Lo que se les ocurrió fue partir las reuniones con un espacio de conexión a nivel personal, y el resultado fue un éxito.

Ambas renunciaron y formaron Ubuntu, replicando el modelo en unas cartas con preguntas para generar una dinámica significativa. Ante el buen resultado, sumaron a Catalina Alegria, quien llevó las cartas a una propuesta digital.

La tecnología permite entregar un servicio personalizado. Por ejemplo, si yo tengo un vínculo de pareja hace 8 meses, me van a aparecer juegos, dinámicas y preguntas totalmente distintas a las que la aplicación le entregará a un matrimonio de 40 años de casados", explica Alegria.

La propuesta de Ubuntu "tiene su mayor impacto social en la salud mental. Nuestra solución permite conectar de manera más fácil, lúdica y cercana", agrega Taylor.

En dos años, ha vendido más de 42.000 mazos. Más de 300 mil personas han utilizado las cartas y en cinco años esperan tener 4 millones de usuarios activos en la app.



### PERCUS: HACER FÁCIL LO COMPLEJO

Manuel Ibañez y Juan Felipe Lussich sentían una gran frustración en la industria financiera. Sentían que "venían cosas que la gente no entendía". Por eso, pensaron que la mejor forma de personalizar la comunicación con sus clientes era por medio de videos. Eso es lo que desarrolla Percus.

"Cada cliente recibe información personalizada, como su rentabilidad, saldos y cotizaciones, en un video, que además es interactivo", detalla Ibañez. Percus busca educar financieramente a las personas para que "se endeuden menos y ahorren más", comenta Ibañez.

Destaca que las empresas que implementan los videos interactivos "empiezan a tener una mejor relación con sus clientes, reciben menos consultas, y se preocupan más de constituir la relación hacia delante de los clientes".

Con clientes en Chile, México, Colombia, Ecuador, Perú y una nueva oficina en Canadá, Percus planea levantar capital para fortalecer la plataforma, incorporando más inteligencia artificial en las recomendaciones y análisis de datos.



### YOUNEY: TRANSFORMANDO EMPRESAS

Yourney no es el primer emprendimiento de Nicolás Morales con foco en el mercado laboral. En 2010 creó Pegas con Sentido. Durante la pandemia, debido al estrés de mantener la empresa a flote, participó en un proceso de *coaching* "y me volé la cabeza", afirma. En eso, se le acercó Martín Mac-Clure, ingeniero comercial que había vivido procesos similares que lo llevaron a renunciar a su trabajo y emprender con Morales.

"Nos empezamos a adentrar en el mundo de las *power skills* y nos dimos cuenta de que el coaching era la herramienta más eficiente y eficaz para el desarrollo de este tipo de competencias, que son las únicas que se aprenden haciendo", detalla Morales.

Nacida en 2022 suando como cofundador a Daniel Prieto, Yourney es la primera plataforma de coaching digital de Latinoamérica.

Su foco está en los mandos medios y líderes emergentes de las empresas. "Porque ahí se juega hoy el éxito del partido y están super desafiados", ilustra Morales. En particular, preparan a los colaboradores cuando son promovidos, para entregarles las habilidades y competencias que requiere en esa nueva posición.

Los programas personalizados de Yourney se aplican en 45 empresas en Chile, México, Colombia y Perú. En dos años, ha levantado US\$ 1,6 millón y se aprontan a levantar entre US\$ 3 y US\$ 5 millones para acelerar su crecimiento y llegar a España.

### COCOOK: COCINAS QUE ABREN OPORTUNIDADES

Alan Bermann, su fundador, define a CoCook como "un incubador en negocios gastronómicos que da servicios tanto de infraestructura y equipamiento, como de apoyo al giro". Es un verdadero *cowork* para emprendimientos gastronómicos, que apunta a reducir las barreras de entrada al negocio.

"Vamos ayudando a muchos emprendedores locales, a muchos migrantes, para que puedan literalmente parir la olla y poder ir cumpliendo sus proyectos", añade. Hoy CoCook suma 30 cocinas y dos *hubs* en Santiago, con conectividad pensada en facilitar la distribución. Sus 250 clientes han generado 75 empleos directos.

CoCook ofrece tres servicios: cocinas colaborativas que vienen equipadas y se arriendan por hora; módulos independientes, que permiten a un estar operando al día siguiente, y la incubadora. En esta última, un equipo de chefs, nutricionistas y expertos en gestión de calidad y comercial, apoyan a los emprendedores a mejorar, estandarizar y perfeccionar procesos y recetas para entrar al mercado.



## CATEGORÍA INTERNACIONALIZACIÓN

Estas dos iniciativas fueron premiadas con aceleración, mentorías y una gira fuera del país junto a Endeavor.



### BEEKO PIENSA GLOBAL

Beekoo nació en 2018 "con el propósito de acelerar la transición de empresas y organizaciones hacia la sostenibilidad", cuenta su CEO, Cristian Bustos. Junto a sus socios Lino Nanco, Javier Silva y Carolina Montt, dice, "vivíamos frustrados por la necesidad de avanzar más rápido".

Vieron la tecnología y, en particular, la inteligencia artificial, como un medio para acelerar el cambio. Desarrollaron así soluciones automatizadas para la gestión de las empresas en materia de huella de carbono, huella hídrica, cumplimiento normativo y gestión de los residuos.

"El objetivo final es hacer mucho más rápido y eficaz el proceso de tomar decisiones para cumplir con los desafíos de la sostenibilidad y de reducir las emisiones. Golpeamos las puertas y decimos: 'Mire, existe una forma de hacer rápido lo que ustedes hacen y que hoy les ocupa muchísimo tiempo'. Ahora se puede hacer automático, para que el tiempo que ocupaban detrás del computador ahora lo puedan utilizar conversando con las comunidades, trabajando con los colaboradores, capacitando, resolviendo problemas", explica Bustos.

Beekoo opera hoy en Chile, Perú, Colombia y México, y cuenta con socios para atender en Ecuador y Centroamérica. Suma más de 200 empresas como clientes. Para los próximos 18 meses, de la mano de TECLA, buscará seguir creciendo afuera. "Vamos a trabajar para ingresar en Europa, Estados Unidos y Medio Oriente. Para eso estamos cerrando en las próximas semanas una ronda de levantamiento de capital".



### MEDISMART: SALUD PARA LATINOAMÉRICA

La historia de Medismart comienza con el urólogo Iñaki Paredes, "un doctor muy particular, experto en *data science* e inteligencia artificial (IA)", relata su CEO, Antonio Lira. Ambos se unieron al ingeniero Alex Vicencio y al ingeniero comercial Maximiliano Picero para desarrollar la plataforma. "Nuestro factor común es tratar de igualar la cancha en el mundo de la salud y entregar salud de calidad accesible y de bajo costo. Más del 60% de los latinoamericanos no tiene acceso oportuno a la salud".

En la plataforma de Medismart los pacientes pueden acceder a una variedad de servicios, que incluyen consultas, una farmacia digital, servicios de entrega de exámenes a domicilio y medición de signos vitales con IA, entre otros. Su red suma 600 profesionales de la salud y está en Chile, Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador, Costa Rica y México, realizando más de 2.200 consultas diarias.

Tras ganar TECLA, en 2024 Lira asegura que los esfuerzos están "enfocados en crecer en los países donde estamos presentes". Además, para el segundo semestre de 2025, planean prepararse para la entrada a Estados Unidos. Eso sí, añade, su foco seguirá en América Latina, pues es donde detectan las mayores necesidades.