

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, María Auteroche, Alejandra Videla y Marcela Berrios.

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

SEPTIMA 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 innovación y emprendimiento, fueron reconocidos los triunfadores del mayor fondo privado con foco en innovación social. F. DI GIAMMARINO y M. FERNÁNDEZ

Fue solemnemente realizada la ceremonia final de la séptima fondo 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 sumó la llegada de 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 más joven de sí mismo. Ahí expuso que ha sido el sentido profundo de este fondo lo que lo llevó a impulsar TECLA. "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 hecho renacer nuestra cultura y ha reencontrado 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 Corfo, José Miguel Benavente; el presidente de Fundación Chile y director de BancoEstado, Pablo Zamora, y el presidente de Pafis Digital, Pelayo Covarrubias.

En total, 12 emprendimientos fueron reconocidos de entre los más de 630 postulantes que sumaron el concurso. Caja Los Andes realizó junto a Socialab, y que cuenta con el apoyo de Endeavor, Megamedia e Innovación del "El Mercurio". Cinco ganaron la categoría Consolidación, otros cinco la de Expansión y dos serán apoyados por la categoría Internacionalización. De esta manera, se fortalecen a la Comunidad TECLA ya 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 presentaron proyectos diversos, pero con un factor evidente en el impacto social de sus modelos de negocio. De hecho, María Auteroche, directora de Transformación y Sostenibilidad en Caja Los Andes, destacó que esta edición, la más extensa a la fecha, destacó por el foco puesto en la innovación social para las personas: bienestar físico y mental, salud financiera, turismo sostenible, envejecimiento activo y digitalización.

CATEGORÍA CONSOLIDACIÓN

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

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.

"Decidi renunciar a lo que estaba con el sentido de que quería que las personas mayores en el mundo y poder conectarse 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, panoramas, talleres y actividades que buscan poder generar esos espacios de encuentro. A un año y medio de su lanzamiento, ya tienen 100 mil usuarios. El promedio de edad es de 55 años, con 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 super 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 Achondo.

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

OWO: REVOLUCIÓN SENIOR

En 2019, gracias a una hackatón, se conocieron Cristián Espinoza, Miguel Riquelme y Jorge Reyes y se plantó la semilla de OWO. "En esa época proponísimos un modelo de reparto en la persona más dura", recuerda Espinoza.

La idea era que los trabajadores fueran paquetes pequeños, pero en muchos puntos de reparto se quedaban sin paquetes y los vecinos o quienes les entregaban otros paquetes para que ellos los repartieran en vueltas a sus casas. Así, podían eficientar el proceso.

Al tiempo, descubrieron algo: el 52% de sus repartidores eran personas mayores.

"Hoy un tema social que empezamos a darlos cuenta y que empezamos a generar con nuestra comunidad, que es super grande", explica Espinoza. Los mayores caminan entre uno y dos kilómetros diarios, generan un ingreso semanal adicional promedio de \$45 mil y tienen un incentivo a salar sus hogares, mantenerse activos y socializar.

Esto les da la capilaridad y les permite repartir incluso en Islas de Pascua y en Juan Fernández. Hoy 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.



RELIF: CONTRA EL SOBREENDEUDAMIENTO

Hace dos años, Carlos Stevenson y Benjamin Bustos estuvieron en la Escuela de Negocios de la Universidad de Chile, y que cuenta con el apoyo de Endeavor, Megamedia e Innovación del "El Mercurio". 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 *boon fintech* que veían y también en su peculiar despliegue en la región. "Se establecía atacando de manera muy fuerte la pirámide, con todas las soluciones de inclusión financiera. El foco, y es muy importante que es que no estaban 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 puedan dar el siguiente paso: empezar a ahorrar e invertir.

Su propuesta es Relif, un software de salud financiera animado por la tecnología, las finanzas abiertas y la inteligencia artificial para ofrecer asesores gestores y soluciones para sus usuarios. "Consolidamos toda la información financiera de una persona con distintas fuentes, con ese despliegue 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% anual. "De hecho a fin de año estamos trabajando en una alianza internacional 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.

DROPIT: SUSTENTABILIDAD EN TABLETA

Estudio argentino que en Chile, hizo un posgrado en *bulle-cleaning* en la Politécnica de Milán y entró a trabajar en una empresa, en Alemania. Pero Nicolás Retamal decidió que no 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 magíster, limpia baños y trabajaba en la construcción". Pero ahí, limpando baños, notó algo: se desperdiciaba mucho plástico, debía andar con una bolsa y tirarla en la basura. "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 Dropit, *start-up* que desarrolla productos de limpieza en formato de tabletas ultra reducidas. Se diseñan y generan un producto de limpieza listo para su uso en solo minutos. "El problema de la basura plástica es de ineficiencia. En el caso de los productos de limpieza, más del 96% del peso es agua. Y ahí fue cuando se unió mi amiga para la eficiencia y la optimización de la actividad del lavado con la tabletita de la *bulle-cleaning*".

Dropit puede reducir el 99% la huella de carbono de la industria. Permite llevar 189 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 planificando su área B2B, con foco en la industria hotelera y Colombia.

Dropit 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 la cual probablemente levantaremos alrededor de 120 mil dólares para impulsar el B2B", comenta Retamal.

AKADEMIAPP: SER COMO DUOLINGO

AkademApp es una plataforma que, a través de rutas personalizadas, enseña idiomas y otras habilidades esenciales para el éxito académico y social de un estudiante. Sus cofundadores con Hernán Sanglard, el exministro Joaquín Lavín y la periodista Bárbara Soto.

Todo es una apasionada por la educación. Ha estado en un sin número de iniciativas, incluyendo su etapa como sereno metropolitano del área. Y hubo un dato que la convocó: "Salíó 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 es que los niños de primero básico es muy profundo", ahí crecieron AkademApp.

Partieron con un modelo B2C, pero rápidamente pionero, 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, municipiales y también privados", explica.

Para AkademApp 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 super importantes, como el cuidado del medio ambiente, cultura general y reconocimiento de emociones", detalló. "Al final, tras ganar TECLA, esperan ampliar su componente de inclusión social.

"Queremos ser como Duolingo. Que AkademApp 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
 Lectoría: 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, su 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 benéfico 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 colízador de medicamentos que permitía acceder a precios más convenientes en farmacias independientes. Luego vino la pandemia y se convirtió en un marketplace, que permite comprar, beneficiarse con compañías de seguro y recibir el medicamento en casa.

Punto 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 81% de las comunas", enfatiza.

Así, Yapp permite hoy a las empresas poner a disposición beneficios a través de las farmacias independientes. "Eso les permite ser competitivas 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 parte 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, van a aparecer juegos, dinámicas y preguntas totalmente distintas a las que la aplicación le entregaría a un matrimonio de 10 años de casados", explica Alegria.

La propuesta es "tener un efecto impacto social en la sociedad mundial". Nuestro objetivo es permitir que Oscar de manera más fácil, lúdica y cercana", agrega Taylor.

En dos años, ha vendido más de 42.000 marcos. 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 Ibáñez y Juan Felipe Lussich sentían una gran frustración en la industria financiera. Sentían que "venían de 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 rendimiento, sus cotizaciones, en un video, que más es interactivo", detalla Ibáñez.

Percus busca educar financieramente a las personas para que "se enciendan menos y ahorren más", comenta Ibáñez.

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".

Los 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.



YOURNEY: TRANSFORMANDO EMPRESAS

Yourney nació el primer emprendimiento de Nicolás Morales con foco en el mercado laboral. En 2010 creó Pepe y Sentido. Durante la pandemia, debido al estrés de mantener la empresa a flote, participó en un proceso de coaching "y me voló 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.

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

Se focaliza en emprendedores y líderes emergentes de las empresas. "Porque ahí se juega en el fondo del partido y están sus desafíos", ilustra Morales. En particular, preparan a los colaboradores cuando son promovidos, para enorgullecer 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 aportan a levantar entre US\$ 3 y US\$ 5 millones para acelerar su crecimiento y llegar a España.

COOCOK: COCINAS QUE ABREN OPORTUNIDADES

Alan Bernmann, su fundador, define a CoCook como "un incubador en negocios gastronómicos que da servicios tanto a los emprendedores que ya tienen y consolidaron, como de apoyo al mismo". Es un verdadero coworking para emprendimientos gastronómicos, que apunta a reducir las barreras de entrada al negocio.

"Vamos ayudando a muchos emprendedores locales, a muchos migrantes, que tienen la posibilidad de que puedan literalmente parar la mano y ofreciendo sus servicios", afirma. Hoy CoCook tiene 30 cocinas y dos habs 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 horas; módulos independientes, que permiten a un restaurante tener una cocina y una incubadora. En esta última, un equipo de chefs, nutricionistas y expertos en gestión de calidad y comercial, apoya a los emprendedores a mejorar, estandarizar y perfeccionar procesos y recetas para entrar al mercado.



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

CATEGORÍA INTERNACIONALIZACIÓN



BEEOK PIENSA GLOBAL

Beek nació en 2010 "con el propósito de acelerar la transición de empresas y organizaciones hacia la sostenibilidad", cuenta su CEO, Cristián Bustos. Junto a sus socios Lino Nasco, Javiera Silva y Carolina Montt, dice, "vivimos frustrados por la necesidad de avanzar más rápido".

Veron 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 compromisos de la sostenibilidad y de reducir las emisiones. Goleamos las pautas y decimos: 'Mire, existe una forma de hacer rápido lo que ustedes hacen y que hoy les ocupa muchísimo tiempo'. Ahora, con la inteligencia artificial, se acorta el tiempo que ocupaban detrás del computador ahora lo pueden utilizar conversando con las soluciones, trabajando con los colaboradores, capacitando, resolviendo problemas", explica Bustos.

Beek 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 Inti Paredes, "un doctor muy particular, experto en data science e inteligencia artificial (IA)", refata su CEO, Antonio Lira. Ambos se unieron al ingeniero Álex Vicenzo y al ingeniero comercial Maximiliano Picero para fundar la startup: "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 tienen acceso a la salud", afirma.

En la plataforma de Medismart los pacientes pueden acceder a una variedad de servicios digitales, como la telemedicina, servicios de entrega de exámenes a domicilio y medición de signos vitales con IA, entre otros. Suma más de 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, afirme, su foco seguirá en América Latina, pues es donde detectan las mayores necesidades.