

NUEVOS NEGOCIOS

Plan 3D: la *startup* que combina diseño y medicina que atrajo a Columbia

SOFÍA MALUENDA

Practicar técnicas de sutura, limpieza de heridas o procedimientos que le salvan la vida a un paciente. Esos son algunos de los entrenamientos que hace posible Plan 3D, una empresa chilena que crea simuladores clínicos físicos (“*task trainers*”) que permiten entrenar habilidades médicas antes de tratar a un paciente real, y reducir los posibles errores cuando se enfrenten a un escenario real.

“Tenemos un catálogo de alrededor de 30 productos que vendemos principalmente a universidades. Los docentes de dichas instituciones forman a sus estudiantes mediante la simulación clínica utilizando nuestros *task trainers* o simuladores de habilidades”, explica Carolina Chávez, cofundadora y CEO de Plan 3D. La diseñadora y magíster en diseño cuenta que todo comenzó cuando junto a su socio, Cristián Navarro —cofundador y director de Operaciones—, eran jóvenes docentes en la Escuela de Diseño de la PUCV, y comenzaron a experimentar con las nuevas tecnologías de fabricación 3D. “En ese momento, mi padre, que es médico, se acercó a mí para pedirme que construyera en 3D un órgano del sistema digestivo llamado ‘vía biliar’. En ese momento comenzó la experimentación, y nos dimos cuenta de que existía una gran necesidad de simular las cirugías o técnicas quirúrgicas en muchas áreas de la salud”, explica la CEO.

Desarrollan simuladores clínicos físicos que permiten entrenar habilidades médicas antes de tratar a un paciente real. Venden principalmente a universidades, llegando incluso hasta EE.UU.



Cristián Navarro y Carolina Chávez, cofundadores de Plan 3D.

Así, en 2017, postularon a un fondo de Corfo que les permitió montar la empresa, probar, validar la idea desde el punto de vista técnico y comercial. Desde ese año comenzaron a ofrecer simuladores para planificar cirugías y entrenamiento.

Ya operan en Chile, Latinoamérica y Norteamérica. Con la participación en la feria de simulación médica IMSH —y también con la ayuda de ProChile, destacan— han podido internacionalizar su

startup, que está basada en Viña del Mar.

“En el extranjero, hemos adquirido clientes muy importantes, ya que hemos participado dos años seguidos en el congreso más grande del mundo de simulación en EE.UU. El año pasado les vendimos a Columbia University, Florida International University, y este año le hemos vendido a University of California San Diego y University of South Florida”, cuenta Navarro.

Incluso el año pasado llegaron a Amazon USA.

En julio concretaron un acuerdo con un importante distribuidor de simuladores médicos que opera en más de 100 países, llamado 3B Scientific. Además, fueron seleccionados en Start-Up Chile. Su objetivo ahora es crecer en ventas en Chile y en el mercado norteamericano, además de potenciar la alianza con su nuevo distribuidor.