

TENDENCIAS


“La evolución de las incubadoras universitarias durante la última década ha sido notable”, **Maricho Gálvez**, gerenta de Emprendimiento de Corfo.

Las incubadoras de negocios y las de iniciativas de índole social productiva, proporcionan apoyo a los emprendedores en etapas iniciales de sus proyectos, ofreciendo servicios como mentorías, espacios físicos o cowork, laboratorios, acceso a redes de contacto y de potenciales clientes, además de financiamiento. El objetivo de estos centros es transformar ideas innovadoras en negocios o proyectos viables y sostenibles. Este camino fue iniciado por la primera incubadora universitaria, Octantis, al alero de la U. Adolfo Ibáñez, en 2003.

El último informe de evaluación de las incubadoras de negocios, realizado por la Gerencia de Emprendimiento de Corfo, de enero pasado, revela que las cinco instituciones con mejor desempeño -que forman parte de las 11 apoyadas por la institución estatal- dependen directamente de universidades.

Se trata de los proyectos IncubaUdeC (Universidad de Concepción), UDD Ventures (Universidad del Desarrollo), 3IE (Universidad Técnica Federico Santa María), Incuba UC (Pontificia Universidad Católica de Chile) y Chrysalis (Pontificia Universidad Católica de Valparaíso).

Para Maricho Gálvez, gerenta de Emprendimiento de Corfo, “la evolución de las incubadoras universitarias durante la última década ha sido notable. Hemos observado una clara profesionalización de sus servicios, con una especialización creciente en áreas clave como tecnología, biotecnología y energías renovables, lo que les permite ofrecer un apoyo más preciso y valioso a los emprendedores”.

De acuerdo a la ejecutiva, estas incubadoras han fortalecido la vinculación con el entorno empresarial y de inversión, facilitando el acceso a financiamiento y redes de contacto cruciales. Ángel Morales, director de UDD Ventures, afirma que “ha existido una evolución significativa desde que aparece Octantis. Han pasado cosas positivas, como la creación de muchas incubadoras y aceleradoras de distinta índole, fondos de inversión de riesgo, redes de inversión ángeles, y un volumen de recursos importantísimo de parte de Corfo, que ha sido un ente catalizador del ecosistema del emprendimiento en general”.

UDD Ventures, con sede en Santiago, opera desde hace 15 años y se ha consolidado como una de las incubadoras más eficaces. Al año,

La hora de las incubadoras universitarias



Las entidades que impulsan las etapas tempranas de proyectos de base tecnológica o de impacto social -dependientes de universidades- se han convertido en actores clave del ecosistema de emprendimiento nacional.

Por: Francisco Dagnino

5

incubadoras universitarias ocuparon los primeros lugares en la última evaluación de Corfo

apoyan del orden de 100 emprendimientos en etapa temprana, 60 de ellos mediante la transferencia de capital semilla de Corfo, y 40 mediante servicios de aceleración, apoyo y conexiones.

Por sus oficinas han pasado emprendimientos exitosos, como Autofact, que elabora informes de vehículos usados para quienes desean comprar, la cual fue adquirida en un 50% por la gigante australiana Car Group en USD \$25 millones. También está el caso de Muvpass, un software que optimiza espacios ociosos en gimnasios, y hoy forma parte de la norteamericana Classpass; y Drimkip, dedicada a la venta online de colchones, comprada por la española Flex, una de las fábricas más grandes del mundo en este rubro.

Innovación en el norte y en el sur

Con 21 años de existencia, el Centro de Estudios y Desarrollo del Emprendimiento (Cedeua), de la Universidad de Antofagasta, apuesta por fortalecer la cultura emprendedora regional. Su director, Gonzalo Flores, señala que si bien el emprendimiento en esta región del norte ha mostrado avances importantes, “todavía muestra debilidad en elementos que son críticos, como la interacción entre los distintos actores del ecosistema, la debilidad en aspectos financieros de muchos de los emprendedores, una insuficiente masa crítica de personas con espíritu emprendedor, y la falta de más apoyo al microemprendimiento y al emprendimiento social”.

Estas debilidades estructurales son las que el Cedeua -que el año pasado opera en nuevas instalaciones- ha venido trabajando, como por ejemplo el Programa Vinculación Universidad Empresa (PVUE), que funcionó de manera ininterrumpida durante 12 años y en el que contaron con el apoyo de la U. Católica del Norte, Inacap, Corfo, la Corporación para el Desarrollo Productivo, Minería Escondida Limitada y Endeavor Atacama.

Pero la joya del Cedeua es el proyecto “Red Emprende Mujeres UA”, actualmente en ejecución. Flores lo destaca “por el impacto social en nueve localidades de ocho comunas de la región, con 90 mujeres que han sido capacitadas para gestionar sus negocios en materias de administración y finanzas, ámbito jurídico, seguridad social, además de marketing y publicidad”.

A más de 2.200 kilómetros al sur, en Valdivia, opera “Emprende UACh”, de la Universidad Austral, la cual está dando un salto institucional con su reciente incorporación a la Oficina de Transferecia y Licenciamiento del Departamento de Desarrollo e Innovación de esa casa de estudios. Su director, Miguel Cárcamo, señala que “estamos enfocados en apoyar a los emprendimientos locales, y es por eso que estamos reestructurándonos para responder a sus necesidades, incentivando más y mejores negocios para la región de Los Ríos”.

Entre las iniciativas exitosas que han apoyado, destacan GaitMelt, un dispositivo para el control de la marcha en personas con enfermedad de Parkinson; el proyecto FuSA, un sistema inteligente de detección de fuentes sonoras ambientales, a través de redes neuronales e inteligencia artificial; Vitulus, un superalimento especializado para la crianza de terneros de leche que ha sido adoptado por una gran cantidad de productores de la región; además del proyecto Mujeres Visibles, que ha realizado cursos y talleres para potenciar los negocios de 60 mujeres emprendedoras.



Desafíos de los emprendedores: no desatender los aspectos estratégicos por enfocarse en la operación básica; encontrar un *offering* adecuado para el mercado; y asegurar un flujo de caja que les permita crecer, invertir y expandirse.