

BEAUCHEF ACELERA

IMPULSANDO LOS EMPRENDIMIENTOS TECNOLÓGICOS

Desde la creación de OpenBeauchef (OB) en 2015, más de 200 iniciativas (empresas, startups y spinoff) han pasado por su área de aceleración, con el fin de detectar si el problema que desean abordar está bien planteado, revisar el modelo de negocio, avanzar en el desarrollo de un producto o en la mejora de un servicio, saber qué aspectos legales considerar a la hora de armar la compañía, entre otras aristas.

Por Paula Guerra G.

Es lo que se conoce como el camino del emprendimiento y es donde OB, a través de su unidad Beauchef Acelera, aporta con programas de apoyo, red de mentores, actividades y difusión. Es también lo que aspiran recibir los cuatro equipos que ingresaron recientemente a OpenBeauchef.

Bigbang es una empresa que se dedica a la divulgación científica, incluyendo herramientas tecnológicas. Ya cuentan con dos libros de realidad aumentada (imágenes en 3D que se visualizan a través de una aplicación en el celular). La directora, Carmen Gloria Ramos, explica que sus metas actuales son definir los canales de venta y distribución de productos, mejorar el sitio web, fortalecer redes y contar con un profesional para el área de gestión. "Esperamos que OpenBeauchef nos apoye en el trabajo para conseguir nuestros propósitos", expresa.

Bloom Alert es un sistema integrado de alerta temprana de mareas rojas en desalinización. La plataforma es capaz de procesar grandes volúmenes de datos ambientales aplicando analítica avanzada sobre información satelital y boyas oceanográficas. Para Tomás Acuña, fundador de esta plataforma, es fundamental

expandir las redes de contacto nacionales e internacionales, pero también espera "apoyo en temas legales, en la gestión de proyectos y asesorías en postulaciones a fondos".


Otra iniciativa es Agrapp, un software de gestión agrícola, que permite a los pequeños y medianos agricultores administrar su campo de una forma sencilla y ordenada, a través de reportes inteligentes, para tomar decisiones de negocio con información real. "OB nos parece interesante por el acercamiento a la Universidad de Chile y a los mentores. Estamos felices con lo que nos hemos encontrado", explica Bedo Cáceres, CTO de Agrapp.

Por último, está Brave UP, la cual busca intervenir las comunidades escolares para que profesores, familias y estudiantes puedan construir un colegio más positivo y colaborativo. Este emprendimiento desarrolló una aplicación para mejorar la comunicación dentro de las comunidades y la detección temprana de casos de violencia escolar. "Estar en OB nos ha permitido validarnos, ya que pasamos el filtro de entrada, que es bien

riguroso. Además, Beauchef Acelera tiene un programa bastante completo de servicios y la Red de Avatares, que me pareció súper interesante", señala Felipe Zanon, director del programa.

EL PASO POR BEAUCHEF ACELERA

Felipe Ñancupil, quien lidera el área de aceleración de OB, explica que las expectativas de los emprendimientos que ingresaron recientemente tienen mucho que ver con lo que desarrolla su unidad: "Tenemos una oferta de servicios muy variada que nos permite apoyar a los emprendedores en temas que, sabemos, son críticos para ellos".

Agrega que "en el portafolio hay iniciativas que han logrado muy buenos resultados, como comenzar a abrirse a otros mercados, recibir fondos estatales para avanzar o incluso ser reconocidos con premios internacionales; estamos muy orgullosos de estos avances", dice Ñancupil. 

LOS EGRESADOS OB

En la otra vereda están quienes ya recorrieron su camino en OpenBeauchef, aunque egresados, siguen ligados al ecosistema y se les asiste de forma diferente. "El apoyo es mucho más específico y esporádico; se trata de empresas que ya están vendiendo y que funcionan bien y con autonomía", aclara Ñancupil.

En esta parte se encuentran empresas como Reservo, servicio en la nube que resuelve problemas de gestión y administración para

centros de estética, deporte y salud. Su fundador, Ramón Cruzat nos cuenta que ya salieron del break even y que están buscando mejorar procesos internos para aumentar sus ventas e internacionalizarse. "OB nos ha contactado con mucha gente que ha sido súper importante en nuestro proceso, esas personas nos han ayudado con algo clave: a plantearnos las preguntas necesarias y precisas, que nos llevan a pensar en las respuestas", reflexiona Cruzat.

