

**CONSULTORIO pyme**

ENVÍE SUS DUDAS A INNOVACION@MERCURIO.CL

**¿CÓMO APROVECHAR AL MÁXIMO UNA MENTORÍA EMPRESARIAL?**

Mipymes, startups, emprendedores, trabajadores independientes y empresas de alto potencial son los destinatarios de los programas de mentoría empresarial. Consiste en un proceso de acompañamiento voluntario y limitado en el tiempo por parte de un mentor —profesional con experiencia acreditada—, que guía y asesora al empresario o empresaria en el proceso de toma de decisiones para el futuro. En general, los apoyan estableciendo prioridades, fijando objetivos en el corto, mediano y largo plazo y estableciendo nuevas estrategias ante las crisis. Los ayudan a afrontar retos (por ejemplo, el acceso

a financiamiento y reestructuración de modelos comerciales y de trabajo), a innovar y a crecer.

Para sacar el máximo provecho de una mentoría, "es fundamental que el emprendedor comience a trabajar con buena predisposición. Debe estar receptivo y abierto a escuchar críticas, cuestionamientos del negocio y responder las preguntas y consejos del mentor. Como los tiempos son acotados y los mentores en general son empresarios/as bastante ocupados, es útil que el emprendedor llegué con sus objetivos claros, que sea responsable con las tareas y metas que le propone el mentor y

muestre compromiso y responsabilidad en el cumplimiento del calendario de mentorías", dice Alejandra Luarte, directora de Mentores por Chile.

Quien toma una mentoría debe saber de antemano que pueden producirse ciertos cambios en su negocio, pero que todo será por un bien mayor: "tener una mayor proyección y un negocio más sólido", asevera Luarte, junto con advertir que "el mentor en ningún caso va a imponer algo. La mentoría es de conversación, de traspaso de experiencia, de aportar con una visión distinta. Las decisiones siempre las tiene que tomar el emprendedor".

Justo una semana antes de celebrar sus 71 años, el multimillonario británico, Richard Branson, cumplió su más anhelado sueño: llegar al espacio. Y lo hizo a bordo del avión VSS Unity de su empresa Virgin Galactic, adelantándose a la carrera por el turismo espacial suborbital. "Ha sido mágico (...) el espacio es hermoso desde arriba (...) Soñé con este momento desde que era un niño", dijo el magnate el domingo pasado cuando voló junto a dos pilotos y tres tripulantes de compañía especialistas en misiones, donde dos eran mujeres.

Este acontecimiento corresponde al primer vuelo al espacio que se realiza con una nave (propia) construida específicamente para llevar pasajeros al límite de la Tierra. Cabe recordar que en abril de 2001 el multimillonario californiano Dennis Tito, a sus 60 años, pagó US\$ 20 millones para pasar una semana en órbita en la Estación Espacial Internacional. Y lo hizo en coordinación con los rusos a bordo de la Soyuz TM-32. Después de él vinieron otros privados que pagaron cifras astronómicas, pero el viaje de Branson es el que marca el inicio de la que se dice será la "democratización" del espacio, para que futuras generaciones tengan acceso a realizar un vuelo suborbital.

Para el próximo martes se espera el turno del fundador de Amazon, Jeff Bezos y su hermano Mark, en el cohete New Shepard de Blue Origin. Y otro que está en la fila es Elon Musk, fundador de Tesla y de Space X, compañía que está más dedicada a la exploración "profesional" del espacio (pero que colabora con Space Adventures que tiene planeado realizar viajes turísticos orbitales a finales de 2021 a través de la nave Crew Dragon). Él ya reservó un boleto para viajar en un próximo vuelo de la compañía de su amigo Branson. Dicen que al ver el viaje del domingo, Musk sintió que no podía esperar más.

El vuelo en el VSS Unity de Virgin Galactic tiene un precio de US\$ 250.000 (alrededor de \$186 millones), valor que solo pocos pueden desembolsar. ¿Si tuviera el dinero, pagaría por vivir la experiencia de pasar cuatro minutos de ingravidez en una misión de viaje suborbital que de ida y vuelta no tarda más de 90 minutos?

Consultamos a cuatro especialistas chilenos relacionados con la carrera espacial para que se aventuren a responder cuándo será viable y asequible viajar como turista al espacio, a personas de clase media, comunes y corrientes.

TRAS HAZAÑA DEL MAGNATE BRITÁNICO RICHARD BRANSON Y PRÓXIMA SALIDA DE JEFF BEZOS:

**¿En qué año será viable y asequible viajar como turista al espacio?**

Cuatro especialistas chilenos relacionados con la astronomía, la NASA, la ingeniería aeroespacial y satelital, se aventuran a responder esa interrogante luego del hito que hace pocos días logró Branson, con la nave VSS Unity de su empresa Virgin Galactic, adelantando la carrera de varios magnates por el turismo espacial.

ANDREA URREJOLA MARÍN



**EDUARDO BENDEK: SEGUIRÁN EXCLUSIVOS**

Desde EE.UU., el ingeniero chileno que trabaja en la NASA, opina que "la exploración espacial va a aumentar y facilitar el acceso a la gente a este turismo espacial, que creo es muy importante para crear conciencia de la belleza del planeta. Muchos astronautas vuelven de sus viajes y quedan con una impresión completamente distinta con respecto a proteger a la Tierra. Uno ve lo bella y delicada que es desde el espacio. El turismo espacial nos ayudará a crear más conciencia". Con respecto al precio, cree que se mantendrá alto. "No hay mecanismos ni sistemas para llevar gente en forma masiva al espacio a bajo costo. La cantidad de energía requerida para subir a la gente es altísima, por lo tanto, creo que los costos se mantendrán así por un tiempo, siendo algo exclusivo y limitado", destaca Bendek sin aventurarse a mencionar un año en que los vuelos turísticos espaciales podrán ser más asequibles.



**KLAUS VON STORCH: MENOR VALOR A 2030**

Para el ingeniero aeroespacial y candidato a astronauta chileno "los cambios tecnológicos que se están generando, por ejemplo, en los sistemas de propulsión, son los que probablemente permitirán que los costos estén más al alcance a la clase media. Yo creo que cercano al año 2030 debiera ser bastante más asequible, porque empresas como Virgin Galactic, Blue Origin y otras, están apuntando a ese público". "Creo que en 2030 ya tendremos una reducción de costo significativa, quizás al alcance de quien tiene ese sueño y de repente podrá tomar un crédito y pagarlo en cuotas. Además habrá más competencia", señala Klaus von Storch quien espera sorprendernos en no mucho tiempo más con su viaje orbital del cual no puede adelantar nada por un acuerdo de confidencialidad, "pero vamos muy bien encaminados", asevera.



**HÉCTOR GUTIÉRREZ: LEJANO PARA CHILE**

El pastpresident de la Asociación Chilena del Espacio (Achide), dice que "en Chile o Sudamérica no estamos en condiciones para pensar en turismo espacial, mientras tanto es un lujo para los que tienen los recursos. Pero tenemos un candidato que es Klaus von Storch y que está muy avanzado en sus contactos para ir a la Estación Espacial Internacional que está a 400 km y mandarlo por 10 días para que desarrolle un set de experimentos". "Como hay empresas dedicadas al turismo espacial, de aquí a 10 años esto será mucho más común de lo que pensamos, a nivel mundial. Las cosas se van abaratar, los sistemas de propulsión bajarán de costo, así es que está mucho más cercano de lo que imaginamos", agrega Héctor Gutiérrez.



**JOSÉ MAZA: QUIZÁS EN 50 AÑOS MÁS**

El astrónomo José Maza, manifiesta que "la carrera espacial es fantástica porque hay nuevas tecnologías que se van desarrollando para ir logrando hitos. Se había ralentizado en los últimos años, pero ahora que se reanime es muy importante (...) En estos minutos el espacio es solo un lujo para multimillonarios, pero en la medida que se desarrolle la tecnología será cada vez más fácil lograr que más gente acceda a estos viajes. Es muy difícil ponerle fecha a cuándo estará el turismo espacial disponible para grandes mayorías. Ahora, hace 40 o 50 años tomar un avión desde Chile a Europa tenía un precio que pocos podían pagar, pero hoy ha bajado muchísimo, por lo tanto, uno puede especular que en 50 años más veremos turismo espacial relativamente masivo". "Más allá del dinero, para poder acceder al espacio hay que tener una condición física apropiada y posiblemente van a tener que hacer exámenes rigurosos a la gente: más estrictos de un pasajero que sube a un avión, pero menos que la preparación de un astronauta", añade Maza.



TRES JÓVENES VEINTEAÑEROS SON LOS FUNDADORES:

**A solo 4 meses de su creación, healthtech chilena Examedi ya es acelerada por Y Combinator**

El pasado 18 de mayo a las 21:08 horas, cuando Ian Lee estaba listo para dormir, su celular comenzó a vibrar y la pantalla mostró que un número estadounidense lo llamaba. Su corazón se aceleró, saltó de la cama, prendió la luz y contestó rápidamente. La noticia que le dio Aaron Epstein, partner de Y Combinator lo llenó de adrenalina: Examedi, la startup que había creado junto a sus amigos un par de meses antes (marzo 2021), había quedado en la aceleradora más prestigiosa del mundo. Al finalizar la llamada, Lee les mandó inmediatamente un pantallazo del número extranjero a Andrés Kemeny y Juan Pablo Zepeda, sus socios y cofundadores, con un solo comentario: "VAMOSSSSSS".

"Habíamos estado preparando la entrevista, ensayamos cientos de preguntas. Nunca pensamos que íbamos a quedar y esa fue una de las razones por la que postulamos el último día. Un par de semanas después nos dijeron que nos querían entrevistar, casi nos morimos", recuerda Lee. Así, desde el 14 de junio que empezaron a asistir a las charlas online del programa: "Nos han enseñado a manejar bien los recursos y a enfocar nuestros esfuerzos, al ser un equipo aún pequeño no podemos abarcar muchas cosas al mismo tiempo, tenemos que pensarlo bien. Las cifras de inversión pueden llegar a ser enormes y esto es una responsabilidad muy importante", dice Kemeny, quien agrega que, a su juicio, el mayor beneficio que este programa le entrega a las startups es la validación: "Para todo emprendedor Y

La plataforma, que conecta laboratorios, enfermeras y usuarios para despachar exámenes médicos a domicilio, busca expandirse en Chile, además de entrar a México y Colombia.

ANTONIA DI FILIPPO

Combinator es un sueño porque te da acceso a Silicon Valley".

Un reto no menor para este grupo de veinteañeros. Kemeny (20) y Lee (20) se conocieron en el colegio Nido de Águilas a los 9 años y en la pasión por los videojuegos y programación encontraron una afinidad que los ha mantenido unidos. Juan Pablo (26), por su lado, vivía en Calama y se conocieron a través de Discord —chat de videojuego— donde formaron un grupo inseparable.

**UN DELIVERY DE LABORATORIO**

Examedi es una plataforma que conecta laboratorios, enfermeras y usuarios para coordinar la toma de exámenes médicos a domicilio y los despachen posteriormente a distintos hospitales y clínicas. El objetivo es que la toma de muestras sea un

proceso amigable, rápido y accesible. Según explica Zepeda, "pensamos en la interacción entre enfermera, paciente y laboratorio como un modelo parecido al de UberEats porque la enfermera toma la muestra y la deja en un laboratorio".

Actualmente, ofrecen 12 tipos de exámenes para la Región Metropolitana como test rápido de antígenos, perfiles bioquímico, hepático y lipídico, hemograma, entre otros, además de PCR en todas las regiones de Chile.

Cuentan con unos 500 pacientes inscritos en la plataforma, esperan terminar este mes con 110 usuarios más y alcanzar los dos mil nuevos pacientes mensuales. También tienen planes de ampliar su gama de exámenes en regiones y abrir operaciones en México y Colombia. "Hemos crecido bastante rápido en número de pacientes atendidos, el mes pasado crecimos un 47% y este proyectamos hacerlo en un 100%", cuenta Lee y agrega que cobran una comisión de entre 15% y 20% al laboratorio y un costo de despacho. "Con todo esto, Examedi termina siendo más barato".

A la fecha han levantado capital por US\$ 725 mil: "Al principio los fundadores de Houm invirtieron US\$ 50 mil. Después en el programa de aceleración de Platanus Ventures recibimos otros US\$ 50 mil, y hace unas semanas, cuando nos aceptaron en Y Combinator, tuvimos acceso a otros US\$ 125 mil, y durante el Demo Day de Platanus Ventures, obtuvimos capital de varios inversionistas ángeles en Chile por US\$ 500 mil", cuenta Lee. "Ahora buscamos levantar cerca de US\$ 1,5 millones más en Y Combinator", agrega.



Los fundadores Ian Lee, Andrés Kemeny y Juan Pablo Zepeda.

**Agenda**

**RECLUTAMIENTO MASIVO**

Accenture inició un proceso de reclutamiento masivo en todo el país, con fuerte foco en diversidad y en atraer talento femenino. Según la consultora, el 87% de los puestos disponibles son de perfiles relacionados con tecnología, dentro de los cuales se encuentran back end, front end, mobile, cloud, ciberseguridad, SAP, además de recién titulados de carreras de sistemas. Link: [https://www.accenture.com/cl-es/careers/jobsearch?jk=&sb=1&pg=1&is\\_rj=0](https://www.accenture.com/cl-es/careers/jobsearch?jk=&sb=1&pg=1&is_rj=0).

**JUMP CHILE 2021**

Hasta el 4 de agosto estará abierta la postulación al programa de emprendimiento universitario Jump Chile, impulsado por el Centro de Innovación UC, en alianza con SURA Asset Management. Dirigido a estudiantes de pre y posgrado, la versión 2021 tiene como foco las ideas que ayuden a encontrar soluciones que contribuyan al escenario social y económico del país y fortalecer la presencia en regiones.

**EMPRENDIMIENTO FEMENINO**

UDD Ventures, aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo, abrió la convocatoria Acciona Mujer, que tiene por objetivo apoyar a transformar y acelerar negocios liderados por mujeres, con alto potencial de crecimiento en las regiones del Maule, Ñuble y Biobío ([uddventures.udd.cl/accionamujer](https://uddventures.udd.cl/accionamujer)).

**PROYECTOS SOCIALES**

Inicio del proceso de postulación del programa de apoyo a emprendedores sociales YANChile 2021, impulsado por la Universidad Andrés Bello, AIEP, International Youth Foundation, en alianza con Banco Santander. La iniciativa convoca a jóvenes de entre 18 y 29 años que sean fundadores de iniciativas que respondan a desafíos sociales o medioambientales. (<https://bit.ly/3wmzklf>).