



GANADOR DEL OSCAR:

EL LADO EMPRENDEDOR DEL ACTOR JARED LETO

Jared Leto no solo ganó el Oscar al Mejor Actor de Reparto este año, sino que es el líder de la popular banda "30 seconds to Mars" y ahora también se está haciendo conocido por su interés por el mundo de las startups.

Leto es fundador de la compañía de marketing The Hive, de la compañía de servicios especiales y *merchandising* para conciertos Adventures In Wonderland, y de la plataforma online VyRT, pensada para transmitir conciertos vía streaming. Esta última compañía la fundó justamente por la mala experiencia que había tenido en sus propios conciertos con empresas que daban un mal servicio.

El actor también es inversionista de Surf Air, una compañía que ofrece un servicio de aviones privados de forma ilimitada pagando una cuota mensual. Otra de sus inversiones es Nest, una compañía de artefactos inteligentes para el hogar que fue adquirida por Google en US\$ 3.200 millones.

Jump Chile recibe más de 1.450 postulaciones

Cerca de tres mil estudiantes provenientes de 85 instituciones de educación superior, para un total de 1.454 proyectos, postularon este año a la tercera versión de Jump Chile, el concurso de emprendimiento organizado por SURA y la Pontificia Universidad Católica de Chile, lo que representa un incremento de 21% respecto de la convocatoria del año anterior. La iniciativa registró una alta participación de emprendimientos regionales, con 54% de los proyectos inscritos, destacando el aumento de estudiantes de Atacama, Magallanes y la incorporación de nuevas localidades, tales como Los Muermos, Natales, Angol, Lautaro, Castro, Nueva Imperial, Loncoche y Curacautín.

PROGRAMAS DE APOYO A EMPRESAS EN MÉXICO, PERÚ, COLOMBIA Y BRASIL:

Las apuestas que compiten por ser el "motor startup" de América Latina

Iniciativas similares a Start-Up Chile se replican en otros países de la región con la meta de impulsar sus ecosistemas emprendedores. Los más recientes son los casos peruano y mexicano.

LORETO TAGLE

Un impulso a las buenas ideas y un apoyo a quienes quieren emprender y crear sus propias empresas. Ese es el objetivo de los programas de apoyo para emprendimientos en fase temprana alrededor de Latinoamérica. Para lograrlo, disponen de financiamiento estatal y ofrecen asesoría legal y redes de contacto con inversionistas.

Fue Chile quien comenzó con la idea. Mientras Nicolás Shea estudiaba su MBA en Stanford se dio cuenta que no existían políticas migratorias suficientes para retener el talento en Estados Unidos y que sus compañeros debían volver a sus países de origen. Por eso quiso formar un nuevo foco de emprendimiento en Chile y en 2010 logró crear Start-Up Chile como política de innovación con la ayuda del Ministerio de Economía. El programa apoya a los emprendedores con herramientas para acelerar sus negocios, a través de reuniones con mentores y acercamientos a inversionistas.

Cada startup gana un fondo de \$20 millones, en los cuales el emprendedor pone un copago de 10%. Son tres los concursos que se convocan al año donde se aceptan 100 proyectos en cada ronda, que pueden venir de emprendedores de todas partes del mundo.

Tras Chile, otros países de la región comenzaron a formar sus propios programas para startups y así promover el emprendimiento e innovación.

Colombia

Un programa que siguió parte del modelo chileno es Innpulsa Colombia, quienes comenzaron a trabajar en 2012, con objetivos claros: exaltar el papel de los emprendedores, ponerlos como referentes y así superar barreras en la mentalidad de los colombianos, como



dice Andrés Contento, del equipo de Innpulsa Colombia.

El programa busca también apoyar a las regiones para que haya más crecimiento empresarial, además de entregar capital semilla a las empresas en etapa temprana. Este año fueron convocados en junio emprendimientos enfocados al área de biotecnología, para el cual disponen de un fondo de US\$ 20 millones.

México

"Todo surgió porque en México había discusiones de si podíamos ser el nuevo Silicon Valley, pero Silicon Valley es incopiable", dice el director de Start-Up México, Marcus Dan-

tes, quien quiso aportar con un ecosistema en su país, a través de un gran campus de innovación que acoge a emprendedores de todo el mundo para ser el puente entre Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

La oferta que propone Start-Up México es un espacio dentro del campus que puede arrendarse por US\$ 60 al mes y contar con beneficios como abogados y diseñadores. "Entregamos todos los servicios que una startup pueda necesitar en un solo lugar", cuenta Dantus.

Dentro del programa está la incubación, que corresponde a US\$ 10 mil que se le entrega a cada proyecto para cubrir seis meses dentro de este espacio y así formar la empresa.

Start-Up México ya lleva 37 empresas creadas con tan solo tres meses en ejercicio, y gracias al programa han surgido compañías transversales, desde una que inventó un papel hecho en base a reciclado de botellas plásticas, hasta una que crea juegos mecánicos para personas con discapacidad.

Brasil

Brasil, por otra parte, apoya a 100 nuevas empresas al año a través de un programa que ofrece alrededor de US\$ 89 mil en financiación pública, además de un sistema de aceleración privado. Start-Up Brasil apoya a los emprendedores con espacios de trabajo y acceso a centros internacionales en Silicon Valley, Nueva York y Singapur. Pueden postular emprendedores extranjeros, pero al menos el 75% de quienes integren el programa

deben ser brasileños. Son dos las convocatorias al año para postular y el próximo período de inscripción para proyectos startup es desde el 15 de septiembre al 24 de octubre.

Perú

Quien lanzó también este año su primer concurso es Start-Up Perú, donde se seleccionaron 23 emprendimientos y cuatro incubadoras, para los cuales el gobierno peruano invirtió alrededor de US\$ 1,5 millones. Para postular, los equipos pueden incluir extranjeros o peruanos que viven en el extranjero, siempre que la mayoría del equipo sea peruano o tenga residencia en el país.

Dentro de los proyectos ganadores se encuentra Pos Móvil, un software para puntos de ventas y Chipless Perú, un sistema integrado que busca reemplazar el código de barras.

La falta de políticas para retener el talento es lo que motiva a los distintos programas latinoamericanos de apoyo al emprendimiento en fases tempranas.

PARTE EL 22 DE OCTUBRE:

El fiiS espera congregarse 100 mil personas este año

El festival contará con la presencia de Alexander Asseily, fundador de Jawbone, y bandas como Jarabe de Palo, entre otros.

Duplicar la asistencia del año pasado. Esa es la meta que tienen los organizadores del Festival Internacional de Innovación Social (fiiS) que este 2014 espera reunir a unas 100 mil personas entre el 22 y el 26 de octubre.

En total serán más de 50 speakers y más de 20 bandas las que participarán del encuentro que contará con la presencia de expositores como Matt Flannery, cofundador de Kiva; Alexander Asseily, cofundador de Jawbone, y Khalida Brohi, de Sughar. Junto a ellos estarán bandas como Illya Kuryaki & The Valderramas, Jarabe de Palo y Mala Rodríguez, entre otros. "Queremos poner en la discusión pública temáticas relevantes que nos permitan avanzar hacia una mejor sociedad. Queremos generar discusión, por eso en muchos de los paneles hay personajes antagónicos que puedan contrastar opiniones", comenta Diego Phillipi, uno de los fundadores de la iniciativa.

Entre las novedades de esta versión se cuentan nuevas localizaciones como Barrio Italia, IF y Quinta Normal.



El equipo detrás del fiiS, liderado por Diego Phillipi (al centro, en bicicleta).

Sinbad, la plataforma web de arriendos vacacionales que busca expandirse en la región

Las estafas a los turistas extranjeros que arrendaban cabañas en Chile fue lo que llevó a Carlos Cuevas a desarrollar Sinbad, una plataforma de alquiler de propiedades vacacionales que ya cuenta con cerca de 10 mil usuarios activos y una oferta de 3 mil alojamientos. "Es una plataforma que comunica a personas comunes y corrientes que quieren arrendar su propiedad con viajeros de todo el mundo, pero enfocándonos en la seguridad", explica el emprendedor.

Con ese foco definido y para que Sinbad funcione, cada una de las viviendas que se ofrecen debe ser certificada en terreno por "embajadores" de la plataforma o bien con documentos de la propiedad. "El viaje-

ro, por su parte, ingresa a la página, busca su destino, envía una solicitud que le llega al anfitrión que tiene un plazo máximo de 24 horas para contestar. Luego de que el viajero recibe la aceptación, elige un modo de pago", dice Carlos Cuevas, quien asegura que Sinbad recibe el pago y solo lo traspasa al dueño del inmueble cuando el viajero recibe las llaves.

En la plataforma se pueden poner en arriendos desde habitaciones hasta casas completas. De hecho es esta última la modalidad más popular, concentrando

más del 90% de la oferta. Asimismo, en el último tiempo también se han sumado alojamientos más originales como cabañas mapuches en el sur o parcelas.

"Nuestros principales clientes son personas que tienen una segunda vivienda de vacaciones y que necesitan rentabilizarla cuando no la usan", asegura Cuevas, agregando que los destinos más populares son Viña del Mar y Reñaca, La Serena y Coquimbo y Pucón.

Para este año, los planes de la empresa, cuenta su fundador, son llegar a las cinco mil propiedades y facturar US\$ 1 millón en 2015. Para concretar sus metas de ingresos han comenzado a desarrollar una plataforma orientada para empresas y también planean una expansión a otros países de la región como Perú y Colombia.

Carlos Cuevas dice que en Sinbad le cobran 6% del valor del arriendo al dueño de la vivienda y 10% al turista.



POR PABLO TIRADO