



Proyecto Financiado con Aportes del Fondo de Innovación para la Competitividad de  
Asignación Regional FIC del Gobierno Regional de Atacama

## INFORME FINAL DESAFÍO SILICON VALLEY



**Ejecutor:**

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

**Unidad:**

Cowork Atacama PUCV

## Índice

1.	ANTECEDENTES DEL PROYECTO	3
2.	EQUIPO DE TRABAJO	3
3.	INTRODUCCIÓN	3
4.	OBJETIVOS	5
5.	DESARROLLO DEL PROGRAMA	5
6.	PLAN DE COMUNICACIONES	33
7.	RESULTADOS	38
8.	IMPACTO	51
9.	CONCLUSIONES	52
10.	ÍNDICE DE ANEXO	53

## 1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

<b>Nombre Proyecto</b>	Desafío Silicon Valley
<b>Ejecutor</b>	Pontificia Universidad Católica de Valparaíso
<b>Inicio Proyecto</b>	17 de septiembre de 2019.
<b>Termino Real</b>	17 de abril de 2021. (Término presupuestario 31 de marzo de 2021)
<b>Monto Total Iniciativa</b>	\$166.666.667
<b>Monto FIC Adjudicado</b>	\$150.000.000
<b>Código Presupuestario</b>	33-01- 324
<b>Código BIP</b>	Bip 40013590

## 2. EQUIPO DE TRABAJO

Nombre	Cargo
<b>Etienne Choupay</b>	Director de Proyecto
<b>Alejandra Tapia</b>	Coordinador General del Proyecto
<b>Sebastián Montalbán</b>	Ejecutivo Senior
<b>María Olivia Rojas</b>	Ejecutiva Administrativa y Financiera
<b>Josué Trujillo</b>	Ejecutivo de Atención de emprendedores

## 3. INTRODUCCIÓN

Desafío Silicon Valley es un programa que busca promover el desarrollo de soluciones digitales que den solución y soporte a las principales problemáticas de las Pymes y empresas de la Región de Atacama, fomentando el proceso de digitalización, lo que repercute positivamente en los procesos productivos y en la rentabilidad de éstas. Para llevar a cabo este Desafío, se trabaja bajo la metodología de Innovación Abierta, en la cual las pymes y empresas representativas de la región, se comprometen a trabajar en conjunto, a través del levantamiento de las problemáticas más recurrentes. Con estas problemáticas definidas, se desarrollará el concurso “Desafío Silicon Valley”, el cual tiene por objetivo desarrollar 10 startup innovadoras que desarrollen soluciones digitales a los desafíos establecidos, estas startup tendrán la gran oportunidad de testear las soluciones en terreno, validando técnica y comercialmente su propuesta, desarrollando un producto que genere valor en los clientes, y que se pueda transformar en un negocio rentable y escalable a nivel nacional e incluso internacional. El programa se llevará a cabo a través de 5 etapas, las cuales son las siguientes: ETAPA 1 Innovación Abierta El “Desafío Silicon Valley” comienza con una potente intervención con empresas y pymes locales a través del trabajo colaborativo considerando la metodología de Innovación Abierta. Esta etapa contiene las siguientes actividades: 1.1. Conexión con PYMES: Visita a empresas que sean susceptibles de participar en el programa. Se presentarán cada una de las fases del Desafío Silicon Valley y los beneficios de la innovación abierta y de la digitalización de sus procesos. 1.2. Selección de PYMES, firma de convenio y levantamiento de información: Luego del contacto con las pymes de la región, se seleccionarán aquellas que se interesen por participar del programa, para luego firmar un convenio en el que se establecerán las condiciones de trabajo y los beneficios que tendrán tanto las empresas y los solucionadores. Por último, se trabajará en el levantamiento de problemáticas y brechas que se transformarán en los desafíos a solucionar.

1.3. Validación técnica de las soluciones (No es consecutiva a las etapas anteriores): Una vez seleccionadas las soluciones, estas deberán realizar su validación en colaboración con las Pymes seleccionadas, quienes serán las encargadas de entregar el feedback necesario para el mejoramiento de éstas. Esta etapa se espera realizar a partir del mes 10 de ejecución del Desafío Silicon Valley. Además, se pretende que las Pymes seleccionadas visualicen la posibilidad de incorporar las soluciones digitales desarrolladas. ETAPA 2 Concurso Desafío Silicon Valley El Concurso “Desafío Silicon Valley” es una iniciativa que busca generar 10 Startup Digitales, fundadas por jóvenes entre los 18 y los 35 años, a través de la vinculación con las distintas casas de estudio de la región, promoviendo la formación de equipos multidisciplinario. Estas startup deberán desarrollar una propuesta digital innovadora que dé solución a los desafíos establecidos en la fase de Innovación Abierta. De esta forma se promoverá la digitalización en empresas y pymes de la Región de Atacama, además de la gestación de emprendimientos digitales; lo anterior derivado de la Agenda Digital propuesta por el Gobierno de Chile. Para lograr este objetivo, se realizará un proceso intensivo de capacitación y competencias entre equipos, para ir dando forma a la idea de negocios digital. ETAPA 3 Proceso de Aceleración El Programa de Aceleración tiene por objeto estimular y acelerar el proceso de validación de los 10 proyectos ganadores de la Etapa 2. Es un intenso período donde los elegidos son entrenados en la metodología Running Lean para la validación de startups, Progressive Web Apps y clases de inglés intensivo, con la finalidad de prepararlos de la mejor manera para el viaje a Silicon Valley. Dentro del Proceso de Aceleración se organizará una Gira Tecnológica de Innovación Digital Valparaíso/Santiago, donde los líderes de cada uno de los 10 equipos visitarán las distintas instituciones vinculadas con el emprendimiento e innovación, y que forman parte activa del ecosistema nacional. Con esta gira los solucionadores podrán visualizar oportunidades de desarrollo profesional y de sus ideas de negocio digital, formar redes de contactos nacionales, vinculación con especialistas en las áreas de sus proyectos, y vivir una experiencia única que les permita mejorar sus proyectos y sus perfiles profesionales. Finalmente, a través de una jornada de Demo Day, se escogerá el proyecto ganador del programa Desafío Silicon Valley, quienes tendrán la posibilidad de visitar la cuna del emprendimiento e innovación a nivel mundial, Silicon Valley. ETAPA 4 Viaje a Silicon Valley El equipo ganador del programa, obtendrá un viaje a la cuna de innovación y emprendimiento a nivel mundial Silicon Valley. Este viaje tiene por objetivo la ampliación de la visión del equipo ganador, observando cómo los proyectos de innovación crecen a gran escala en un ecosistema maduro, donde las grandes empresas son las interesadas en visualizar las creaciones de los emprendedores para encontrar oportunidades de negocio. Además, podrán visualizar cómo se mueven las startup internacionales, como activan sus contactos, como se presentan ante clientes o inversionistas y todo el contexto que envuelve el ecosistema emprendedor. ETAPA 5 Seguimiento a Startup Una vez concluido el Proceso de Aceleración y la Gira Tecnológica, se desarrollará un trabajo continuo con los 10 proyectos, independiente de la finalización del programa, dado a que los proyectos se considerarán parte de la cartera de incubados de Chrysalis; con ello se asegura un trabajo arduo en alcanzar el éxito empresarial, a través de la propuesta de valor de Chrysalis. Esta etapa considera: acceso a financiamiento para emprendimientos en fases tempranas y la Transferencia de experiencias por parte de los solucionadores que visitarán Silicon Valley. Destacar la instalación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso con su sede regional a partir del año 2013 en la ciudad de Copiapó a la fecha, aportando en la generación de capital humano local especializado en metodologías de incubación y aceleración de negocios innovadores, favoreciendo la diversificación productiva regional a través de diversos programas de fomento a una cultura emprendedora, posicionando al ecosistema regional como una de las regiones que han acelerado sus indicadores de innovación desde el emprendimiento local y regional.

## 4. OBJETIVOS

### 4.1 Objetivo General:

Promover el desarrollo de soluciones digitales que permitan avanzar en el proceso de digitalización de las Pymes de Atacama, a partir de la vinculación del capital humano de la academia y las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas regionales, aportando en el rendimiento de los índices de competitividad y mejorando los procesos productivos.

### 4.2 Objetivos Específicos:

- Realizar actividades colaborativas de emprendimiento, innovación y desarrollo digital, vinculando el capital humano joven de la región con los desafíos de las Pymes de Atacama a través de la innovación abierta.
- Transferir conocimientos referentes a la creación, gestación y formulación de soluciones digitales a jóvenes y profesionales entre 18 y 35 años de la región de Atacama.
- Acelerar el proceso de gestación y validación de negocios tecnológicos, basados en plataformas web, software, aplicaciones móviles y tecnologías de vanguardia validando técnicamente las propuestas de soluciones digitales, a través de la vinculación con las Pymes que hayan participado en la definición de desafíos.
- Desarrollar giras de transferencia tecnológica que permitan vincular a los solucionadores regionales con el ecosistema de emprendimiento, innovación y tecnología nacional e internacional.
- Apoyar a las startup que culminen el programa, a través del trabajo y seguimiento continuo brindado por la incubadora de negocios Chrysalis.

## 5. DESARROLLO DEL PROGRAMA

### 5.1 Innovación Abierta El “Desafío Silicon Valley”

El proyecto parte con el desarrollo de Concepto Gráfico del Proyecto, donde se crean las piezas gráficas que acompañarán todo el desarrollo del programa, las cuales son:

- Logotipo.
- Texturas.
- Herramientas de presentación del programa.
- Resumen ejecutivo del programa

Con las piezas gráficas y la documentación creada, se procede a capacitar al equipo técnico del proyecto sobre metodologías de innovación abierta y levantamiento de desafíos, para ello se contó con la ayuda del Centro de Emprendimiento e Innovación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, quienes han realizado este tipo de intervenciones tanto en el puerto de Valparaíso, como también con empresas mineras de la región de Atacama a través del programa “Desafío Minería”. Con ellos se logró determinar las mejores metodologías de intervención, con información de vanguardia sobre temáticas de innovación como lo son el método SPRINT, que permite determinar problemáticas para una rápida generación de soluciones y prototipado ágil, pero, por sobre todo, se capacitó en un método adaptado y utilizado por ellos para el levantamiento de desafíos, documento en el cual se basó el trabajo realizado que se detalla a continuación

El trabajo de innovación abierta comenzó con el análisis de las industrias a intervenir con la metodología de innovación abierta, en primera instancia nos reunimos con el observatorio laboral liderado por INACAP, los cuales nos facilitaron información interesante para la determinación de con qué industrias de Atacama, se podrían trabajar procesos innovadores para incorporar la digitalización; los factores clave de esta determinación fueron:

- La edad promedio de los trabajadores por industria: Debido a que la digitalización permite un funcionamiento mejorado de los procesos internos, se requiere que las pymes tengan un capital humano que rápidamente se adapte a las nuevas tecnologías, y esta adopción tecnológica se establece mejor en un público joven, específicamente las generaciones X, millennials y generación x.
- El nivel educacional: La absorción tecnológica también se agiliza dependiendo de los niveles educacionales del recurso humano, por ello era fundamental establecer cuáles industrias requieren capital humano avanzado para ejecutar sus funciones.
- El nivel de interés de digitalizarse: interés en la adquisición de tecnologías y su disposición a utilizarlas. La tecnología trae consigo grandes mejoras, pero a la vez cambios en el modo de trabajar, lo cual puede producir rechazo al cambio e incertidumbre en el personal, por tanto, se requiere trabajar con empresas que estén dispuestas a tomar riesgos en pos de un bien mayor.

A través de esta investigación, se logra establecer las industrias que serán parte del programa, entendiendo además que el objetivo es apoyar a las pymes que no cuentan con los recursos o información necesaria sobre soluciones digitales que puedan serles útiles. Es por ello que las grandes industrias representativas de la región como lo es la minería, agricultura y energías renovables quedaron fuera de la selección, considerando que cuentan con los recursos necesarios para contratar soluciones digitales de mercado. Las industrias seleccionadas son:

- Construcción
- Turismo
- Comercio
- Salud

Con este análisis finalizado, se inicia la búsqueda de socios estratégicos que nos permitieran llegar con facilidad a un grupo representativo de pymes ligadas a aquellas industrias.

En construcción, trabajamos colaborativamente con la Cámara Chilena de la Construcción, con quienes realizamos sesiones de presentación del programa, formando parte de la comisión de innovación, interiorizándonos en los desafíos que tienen por resolver y cómo la innovación podría generar soluciones a su industria.

La CCHC nos vinculó a diversas pymes interesadas en la digitalización, y con ellos a través de una actividad denominada “levantamiento de desafíos”, trabajamos con metodologías de innovación abierta, en la cual a través de una serie de materiales y herramientas lógicas y de reflexión, entre otros, los participantes pudieron plasmar las problemáticas que sufren sus pymes, para luego categorizarlas según los criterios de relevancia y existencia de soluciones ya en el mercado.

Esta metodología permitió determinar cuáles eran los 4 desafíos más relevantes y que pudiesen ser resueltos por equipos de emprendedores con foco en el desarrollo digital y tecnológico.

Los desafíos fueron:

## 1. SISTEMA DE RECLUTAMIENTO PARA CONSTRUCCIÓN

### DESCRIPCIÓN

Las pymes de construcción necesitan optimizar su proceso de reclutamiento, poniendo énfasis en la búsqueda de trabajadores, que garantice la confiabilidad del RRHH a contratar, que permita garantizar el buen trabajo y cumplimiento de la obra, con mano de obra local en las distintas localidades donde se ejecute el proyecto. Todo este sistema debe ser ágil, rápido e intuitivo, tanto para la empresa como para los trabajadores.

### NECESIDAD INSATISFECHA

La mayoría de las Pymes de construcción, ejecutan obras en distintas localidades del país, con lo cual es complejo reclutar de manera rápida a trabajadores competentes en las distintas áreas necesarias. Además de ello, la construcción tiene altas tasas de rotación de empleados, por tanto, perjudica la correcta ejecución de la obra y produce retrasos en la entrega.

La incapacidad de conseguir mano de obra local se traduce en altos costos de alojamiento, alimentación y traslado, afectando directamente la rentabilidad de la Pyme.

### Involucrados

Dueño de la pyme

Encargado de RRHH

Trabajadores

### Impacto

Alta rotación de personal

Dificultad de contratación

Confiabilidad de la empresa

Tiempos incumplidos

## 2. VISUALIZACIÓN DE OPORTUNIDAD PARA LAS PYMES DE CONSTRUCCIÓN

### DESCRIPCIÓN

Sin duda la visualización de oportunidades para generar nuevas obras conlleva un crecimiento constante para las pymes, por tanto se requiere un medio por el cual se presentan los requerimientos de construcción a nivel local, nacional y/o internacional, para que las pymes puedan analizar esas ofertas, conocer a los oferentes, decidir cuáles son las mejores oportunidades a postular y organizar su trabajo en el año.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la rápida identificación de oportunidades de negocios con mandantes confiables.

### Involucrados

Dueño de la pyme

Personal encargado de ventas

Oferentes (posibles mandantes)

Encargado de proveedores (mandante)

### Impacto

Falta de oportunidades laborales

Confiabilidad del mandante



Bajas ventas

### 3. SISTEMA DE PRESUPUESTOS DE CONSTRUCCIÓN

#### DESCRIPCIÓN

La organización y orden presupuestario es fundamental para que las empresas de construcción puedan desarrollar buenos cálculos en función a las obras que ejecutan, considerando información importante como la cubicación de la obra, materiales a utilizar, mano de obra, porcentajes de ganancias, entre otros. Por tanto, urge la necesidad de una solución de manejo fácil, intuitivo y rápido, para el control presupuestario de la obra, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Mejorar el control presupuestario, obteniendo información en tiempo real de todos los costos que conllevan la realización de la obra, mejorando la toma de decisiones de compra y aceptación de obras y cumpliendo con las expectativas de rentabilidad proyectadas.

#### Involucrados

Dueño de la pyme  
Personal encargado de presupuesto  
Proveedores

#### Impacto

Déficit y/o exceso de materias primas e insumos  
Aumento de costos fijos y variables  
Mala determinación de rentabilidad

### 4. MEDICIÓN DE EFICIENCIA DE RRHH Y GENERADOR DE INCENTIVOS DESCRIPCIÓN

Las empresas de construcción requieren generar un sistema que permita medir la eficiencia de los trabajadores, logrando maximizar la concreción de las labores asignadas. Además, se debe incluir un sistema de incentivos con la finalidad de motivar al personal, beneficiarlo al cumplir sus metas y de esta forma mejorar tanto el ambiente laboral, el respeto y la eficacia (cumplimiento de plazos de entregas) y eficiencia (minimización de costos) de la obra.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Lograr la concreción de metas ligadas a sus trabajadores, permitiendo medir los progresos individuales y colectivos, con el fin de generar un control que permita llevar a cabo la obra de la mejor manera, y con ello generar un sistema de incentivo para mejorar el ambiente laboral.

#### Involucrados

Dueño de la pyme Jefe de obra Trabajadores

#### Impacto

Incumplimiento de plazos de entrega (multas) Personal insatisfecho  
Mal ambiente laboral

Luego de la determinación de los desafíos de la industria de construcción, comenzamos el trabajo con la **industria de comercio**, para ello, nos asociamos con el barrio comercial “Barrio Alameda” con quienes nos reunimos y les presentamos el programa y aceptaron trabajar en el programa FIC, invitando a sus socios a participar de la jornada de levantamiento de desafíos. La industria de comercio en general, es la más diversa de las industrias trabajadas, por lo cual en la

jornada tuvimos gran cantidad de pymes de diversos rubros, entre ellos podemos destacar, restaurant, pubs, imprentas, consultoras, ventas de productos industriales, venta de aguas purificadas, entre otros.

La jornada de levantamiento de desafíos se hizo en formato presencial, en dependencias de Cowork Atacama y se trabajó en una jornada lúdica y de profundo análisis, logrando concretar 3 desafíos transversales a las pymes de comercio:

### 1. DEFINICIÓN Y CONTROL DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS DESCRIPCIÓN

Las pymes de comercio necesitan optimizar sus estrategias de precio, ya que, en muchas ocasiones, utilizan métodos desactualizados que no brindan el valor necesario para la sustentabilidad del negocio. Por ello se requiere generar una solución innovadora que permita la definición de precios de los productos instruyendo y recomendando estrategias que el empresario pueda establecer. Además, generar un sistema de control de precios para evaluar la conducta del cliente frente a cambios en éste, así como también su comportamiento en promociones y descuentos.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

La mayoría de las Pymes, utilizan las mismas estrategias de precio que se utilizaban hace 10 años atrás, y la mayoría de las veces es un precio que no va acorde a la propuesta de valor del producto o no permite generar un margen adecuado para cubrir los costos de producción, lo que conlleva a enormes pérdidas.

#### Involucrados

Dueño de la pyme  
Personal encargado de ventas Nuevos clientes  
Clientes fidelizados Competencia directa

#### Impacto

Bajos márgenes de utilidades Dificultad de atraer nueva clientela Problemas financieros de la empresa

### 2. GESTIÓN Y CONTROL LOGÍSTICO MANEJO DE PROVEEDORES DESCRIPCIÓN

Sin duda la definición de aliados estratégicos en Pymes permite generar valor en sus procesos productivos, y parte fundamental de estos es generar métodos que permitan un trabajo más fluido y cohesionado con proveedores, generando eficiencia en traslados de los insumos y materias primas.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la transferencia de información entre empresas y proveedores, optimizando tiempos de entrega, stock, seguridad de las materias primas e insumos. Permitiendo un proceso productivo más eficaz y eficiente.

#### Involucrados

Dueño de la pyme  
Personal encargado de adquisiciones Proveedores

Impacto

Altos costos de materias primas e insumos Bajas de stock o sobre Stock  
Aumento en los tiempos de producción Clientes (informándoles del stock)

**3. GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIO PARA PYMES DESCRIPCIÓN**

Las pymes de comercio atraviesan por grandes cambios en el manejo de sus negocios, y es de vital importancia utilizar herramientas digitales que soluciones sus problemas de inventario y stock, de manera fácil e intuitiva, que permita a los dueños y/o trabajadores llevar un correcto control y manejo de sus inventarios, facilitando el acceso a información actualizado, ubicación de productos, reposición, logística, entre otros.

NECESIDAD INSATISFECHA

Mejorar el control de inventario, obteniendo información en tiempo real de los artículos disponibles, su ubicación, caducidad, trazabilidad e información del proveedor. Mejorar la comunicación con el proveedor, para que pueda cubrir la falta de stock en los momentos precisos y oportunos.

Involucrados

Dueño de la pyme  
Personal encargado de inventario Proveedores  
Clientes (informándoles del stock)

Impacto

Déficit y/o exceso de inventario Aumento de costos fijos  
Mala impresión de los clientes

Las actividades de levantamiento de desafíos de Construcción y de Comercio lograron realizarse de manera normal, ya que fue en el periodo antes de la pandemia Covid-19. Sin embargo, debido al estallido social, la sede de Cowork Atacama fue atacada por manifestantes anónimos, quienes destruyeron gran parte de la infraestructura y mobiliario, afectando directamente las diversas actividades en curso, entre ellas, las asociadas a la ejecución del programa en lo inmediato, en un plazo de tres semanas de suspensión mientras se generaban los resguardos y arreglos necesarios.

Las siguientes sesiones tuvieron que adaptarse al contexto pandemia, y se empezó a trabajar en sesiones online, por lo que las metodologías debieron adaptarse, construir herramientas digitales para conseguir los mismos resultados; para ello, el equipo técnico del programa FIC realizó una serie de capacitación con el Centro de emprendimiento e innovación de la PUCV, con quienes se trabajó en el desarrollo de métodos y herramientas digitales para cumplir los objetivos propuestos.

Es así como se realizaron cambios en la metodología para realizar la actividad de levantamiento de desafíos, pasando de ser una sesión única en formato virtual a través de focus group y entrevistas virtuales, donde el moderador presenta el programa FIC y los beneficios que tendría por participar. De esta forma, se logró llevar a cabo la siguiente actividad de levantamiento de desafíos para la **industria de salud**.

Al igual que en las anteriores actividades, nos vimos en la necesidad de encontrar un aliado estratégico que tuviera vínculos y conexiones de valor con pymes ligadas al área de salud, es por ello que nos acercamos a la Universidad de Atacama, específicamente la Facultad de Salud, donde su Decano, Pablo Castro, nos recibió y se mostró interesado en apoyarnos tanto en la

búsqueda de pymes, como también en la difusión del programa entre sus estudiantes y docentes.

Con los contactos obtenidos más la base de datos de Cowork Atacama, se logran concretar las sesiones de entrevista para el levantamiento de desafíos de la industria de Salud, obteniendo los siguientes resultados:

### 1. ABASTECIMIENTO DE INSUMOS Y EQUIPOS DE SALUD DESCRIPCIÓN

Actualmente las pymes de salud se abastecen de insumos y equipos en mayor medida con proveedores de Santiago, ya que los proveedores regionales presentan retrasos, los insumos llegan en mal estado o simplemente que carecen de insumos y maquinarias específicas. La búsqueda de proveedores de Santiago debe hacerse online, sin tener referencias claras de la calidad de atención de los proveedores, su cumplimiento en los tiempos de entrega y, en el caso de necesitar nuevos insumos o equipos, no informan adecuadamente sobre las fichas técnicas altamente necesarias para saber si se cumplen con los estándares de calidad requeridos por el rubro.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Dificultades para adquirir insumos y equipos de forma sencilla, rápida, sin tener que manejar grandes stocks y con seguridad en entregas y calidad.

#### Involucrados

Proveedores de insumos y equipo de salud.

Dueño de la pyme o encargado de abastecimiento.

#### Impacto

Aumenta la dificultad de administración de stock e insumos. Calidad del servicio en caso de no tener insumos.

### 2. SEGUIMIENTO DIGITAL DE PACIENTES DESCRIPCIÓN

Actualmente el registro de avances de pacientes se lleva mediante fichas físicas o en Word, las que no están disponibles para los pacientes. Por otra parte, la búsqueda de las fichas debe ser manual, lo que es poco eficiente. Relacionado a esto mismo, los tratamientos médicos siempre incluyen que el paciente realice acciones en sus casas, sin embargo, los profesionales y las pymes no tienen cómo hacer seguimiento de estas acciones, por lo que no pueden intervenir hasta que el paciente vuelve a la consulta e informa si empeoró o mejoró.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Surge la necesidad de hacer seguimiento de los pacientes para maximizar su progreso en sus distintos tratamientos, donde tanto paciente como profesional puedan ver acciones y progresos.

#### Involucrados

Pacientes.

Profesionales de salud.

#### Impacto

Los profesionales no miden el impacto de sus tratamientos. No pueden llevar un conteo de casos exitosos.

Desconocen la satisfacción del cliente.



### 3. PROBLEMAS DE CALENDARIZACIÓN DE ATENCIONES DESCRIPCIÓN

Reservar horas de forma eficiente con recordatorio a los pacientes es una gran dificultad para las pymes de salud. Muchas veces los pacientes olvidan las horas o simplemente no pueden tomarlas y no dan aviso a las pymes, traduciéndose en una disminución en ventas e impidiendo que otros pacientes tomen esas horas (costo de oportunidad), quedando como horas perdidas e irre recuperables. Por otra parte, las horas de atención deben gestionarse de acuerdo a la cantidad de personal disponible (hh) y según la disponibilidad de recursos (salas, equipos, etc.).

#### NECESIDAD INSATISFECHA

Bajas en ventas por pérdidas de horas pedidas y no tomadas y porque no se pudo reasignar la hora a otros pacientes que las necesitaban.

Involucrados

Trabajadores.

Dueños de las pymes. Pacientes.

Profesionales independientes.

Impacto

Disminución de cupos disponibles para atención.

Utilidades de la empresa.

Tiempos muertos irre recuperables.

Costo de oportunidad de atender a otro paciente.

Con los desafíos de salud definidos y determinando que la metodología adaptada al formato online funcionaba, se desarrollan las últimas sesiones de levantamiento de desafíos, destinada para la industria del turismo.

Las sesiones tuvieron el mismo sistema de trabajo anterior y en modalidad online, se realizaron entrevistas individualizadas y focus group en formato online, logrando determinar los siguientes desafíos:

### 1. POTENCIAR EL MARKETING DIGITAL PARA PYMES DE TURISMO DESCRIPCIÓN

Las Pymes de Turismo de la región de Atacama, tienen serias dificultades para dar a conocer las bondades, patrimonios y paisajes de la región ante posibles clientes nacionales e internacionales, esto debido al desconocimiento de las herramientas digitales y el miedo a utilizarlas y cometer errores. Sumado a no contar con personal que pueda revisar de manera constante los resultados de las difusiones online y medir si las inversiones son acertadas. Por tanto, se requiere una solución digital intuitiva, amigable y que pueda ser utilizada por una persona inexperta, en términos de marketing digital, que permita aprovechar de buena manera la difusión de productos y servicios a nivel nacional e internacional.

#### NECESIDAD INSATISFECHA

La mayoría de las Pymes de turismo, son pequeñas empresas unipersonales, las cuales no cuentan con el recurso humano ni los conocimientos necesarios para poder utilizar de manera óptima la difusión a través de medios digitales, lo que impide la obtención de nuevos clientes.

Involucrados

Dueño de la Pyme.

Nuevos clientes.

Cientes fidelizados.

Competencia directa.



Impacto

Bajos márgenes de utilidad.

Dificultad de atraer nueva clientela.

Poca visualización de la región a nivel nacional e internacional

## 2. GESTIÓN Y CONTROL DE RESERVAS Y PAGOS INTERNACIONALES DESCRIPCIÓN

Sin duda la globalización ha permitido que las empresas de turismo puedan ofrecer sus servicios a nivel internacional, lo cual es muy beneficioso. Sin embargo, generar y concretar reservas de servicios en el extranjero, se vuelve una tarea difícil debido al poco manejo en relación a los pagos digitales y el tipo de cambio, lo cual es un mundo desconocido e inexplorado por la mayoría de las pymes. Por tanto, se requiere una solución digital que facilite la unión de ambos procesos, es decir, la reserva y pago con moneda extranjera y que sea de fácil manejo para los empresarios de turismo.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la generación de reserva de servicios y productos a nivel internacional, adecuándose al tipo de cambio, determinando impuestos y toda labor administrativa contable para realizar ventas internacionales, generando de este modo la concreción de la venta.

Involucrados

Dueño de la pyme.

Clientes extranjeros.

Bancos.

Pasarelas de pago.

Impacto

Pérdida de clientes internacionales.

Manejo de monedas extranjeras.

## 3. GESTIÓN Y CONTROL ADMINISTRATIVO CONTABLE EN PYMES DESCRIPCIÓN

La organización y orden administrativo es fundamental para que las Pymes de turismo puedan crecer y prosperar en estos tiempos, sin embargo, los empresarios aún utilizan métodos de antaño que ya no dan abasto con la cantidad de información que existe, no se adaptan a los constantes cambios y no permiten tomar buenas decisiones para aprovechar oportunidades importantes. Por tanto, urge la necesidad de una solución de manejo fácil e intuitivo, para el control de la gestión administrativo-contable de las Pymes de turismo, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Mejorar la gestión y control administrativo-contable de manera ágil e intuitiva, que permita a cualquier integrante de la organización entender los procesos y llevarlos a cabo de una manera sencilla y ordenada. Además, que permita la visualización de la información para la toma de decisiones estratégicas de la empresa.

Involucrados

Dueño de la pyme.

Personal encargado de la administración.

SII.

Contador.

Impacto

Déficit y/o exceso de liquidez.

Pérdida de oportunidades.

Malas decisiones estratégicas.

Con el establecimiento de estos últimos desafíos, se concluye la etapa de Innovación Abierta, y se da paso a la siguiente etapa, el concurso Desafío Silicon Valley.

## 5.2 Concurso Desafío Silicon Valley

Con los desafíos establecidos, se empieza a trabajar en la preparación para las campañas publicitarias para atraer y convocar a los solucionadores a nivel regional y nacional; para ello se desarrollan los siguientes productos digitales:

- Brochure de los desafíos
- Flyer digitales
- Video promocional
- Página Web
- Plataforma Gust de postulación
- Bases del concurso
- Campañas de marketing digital por redes sociales

Con la construcción de las bases técnicas, los términos de referencia y la plataforma de postulación a través de la plataforma Gust, se da inicio a la convocatoria del concurso con fecha 29 de Julio del 2020.

Como parte del inicio de la convocatoria, se desarrolla un seminario abierto online denominado “Transformación Exponencial como Nuevo Polo de Innovación que Digitaliza Ciudades”, realizado por el experto Gerardo Lagos, Ingeniero Industrial especializado en negocios digitales y cofundador de ExO. Este seminario tuvo por objetivo atraer al público objetivo desarrollador, interesado en aprender nuevas tendencias digitales y que herramientas utilizar para la digitalización de ciudades.

Se da inicio a las campañas en redes sociales, entrevistas radiales y notas en medios de prensa escrita. Se coordina con academias y representantes de centros de formación universitaria y técnica de la región de Atacama y Valparaíso para la activación de postulaciones del público objetivo. Se presenta el concurso en clases online y foros académicos afines a la iniciativa a nivel interregional.

Durante el proceso de convocatoria, los ejecutivos del programa atendieron a emprendedores interesados para apoyarlos en su formulación. Además, se desarrolla material de apoyo como un vídeo tutorial que permite aprender cómo registrarse en la plataforma, brindando diferentes tips para postular.

Este periodo duró hasta el 13 de septiembre, logrando 37 postulaciones al programa, de los cuales se preseleccionaron las mejores 20 iniciativas, se establecen listado de equipos que cumplen con los requisitos impuestos por el concurso en términos de vinculación con desafíos, solución innovadora, estado de avance y equipo de trabajo. Durante este proceso de preselección, se contempla realizar actividades como: match con empresas, taller e-learning, elevator pitch y asesorías personalizadas para preparación al Demo Day, instancia que seleccionara a los 10 equipos finales que pasarán a la etapa de desarrollo, validación e implementación.



Para la preparación de su defensa, de desarrolló un taller de pitch en formato e-learning que fue enviado a cada preseleccionado, junto con la invitación para participar de las instancias “Match con Empresas”, el cual es una actividad que busca acercar a los equipos preseleccionados a los problemas y desafíos detectados por las pymes participantes, con la finalidad de obtener información valiosa para potenciar sus propuestas.

Confección del sistema de evaluación y determinación del jurado: Se desarrolló el método evaluativo a través de la plataforma Google Form, donde se establecieron los criterios a evaluar. Este instrumento se le transfirió a los jurados, quienes pudieron revisarlo antes de la jornada Demo Day. El jurado evaluador de base estuvo compuesto por:

- Diego Núñez: Gerente del Centro de emprendimiento e Innovación Abierta PUCV
- Chihau Chan: Cofundador de QBO y Prais – Manager de Google Developer Group Valparaíso
- Alejandra Tapia: Directora de Cowork Atacama

Además, hubo un representante por industria como jurado, el cual solo evaluó los proyectos de su área de expertis, estos fueron:

- Guillermo Reyes: Gerente de la Cámara chilena de la Construcción
- Ricardo Curiquéo: Encargado de Desarrollo, Servicio Nacional de Turismo
- Pablo Castro: Decano Facultad de Salud Universidad de Atacama

El 16 de octubre los proyectos pre seleccionados presentaron sus proyectos al comité evaluador, quienes a través del formato Elevator Pitch, evaluaron según las herramientas entregadas a cada uno de los proyectos, logrando seleccionar a los 10 proyectos ganadores del programa desafío Silicon Valley

Estos ganadores debieron firmar los términos de referencia y el convenio de financiamiento, logrando obtener \$1.000.000 para iniciar el prototipo, y avanzar a las siguientes etapas del programa.

Cabe destacar que se debió realizar un cambio en el programa relacionados con incrementar el subsidio otorgado dada la complejidad de las soluciones y la necesidad de dedicar mayor asesoramiento profesional para su adecuado término e implementación. Por otra parte, el premio final para el equipo mejor evaluado, y que consistía en un viaje hacia Silicon Valley, tuvo que ser cancelado debido a la pandemia, logrando autorizar el uso de estos recursos para el óptimo desarrollo de las soluciones. Quienes acceden a este nuevo financiamiento, son aquellos proyectos que cumplen con los resultados exigidos en los términos de referencia y plan de trabajo, aumentando a \$2.000.000 más al financiamiento original para cada equipo.

Los 10 proyectos seleccionados son los siguientes:

Industrias	Representante	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen
Construcción	Patricio Pérez	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza            Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile            Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile.            Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú.            20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial.            Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática            Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos.            *Patricio Pérez            Ingeniero Civil Computación e Informática            Representante legal de Dintec Chile limitada            10 años de experiencia en proyectos de implementación de tecnología y desarrollo de software.</p>	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta, tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.

Turismo	Rafael Maturana Corvalán	Caldera	<p>*Rafael Maturana Corvalán, amante del contacto con la naturaleza y permanente autodidacta del mundo outdoor. Cuento con licencia Open Water de PADI y miles de horas de campismo aficionado. Actual socio de un emprendimiento relacionado al turismo con el que hemos obtenido 2 fondos.</p> <p>*Hugo Inda es desarrollador Full Stack, profesional informático formado en INACAP con amplia trayectoria en empresas como Chilevisión, Buscalibre, Cuponatic, Zippedi y actualmente se desempeña en Mercado Libre como SSR. Infrastructure Developer Engineer - Cloud &amp; Platform</p>	Optimizando la industria outdoor	<p>Marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor.</p> <p>Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.</p>
	Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	Copiapó	<p>*Sebastián Vergara Pizarro - Líder del equipo, Programador y analista</p> <p>*Kevin Cortez Soto - Programador en plataforma web</p> <p>*Diego Flores Marin - Analista, investigador y encargado del estudio del mercado y marketing</p>	Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera	<p>Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serían la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado.</p> <p>El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos</p>

Salud	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	Copiapó	<p>*Cristian Valdivia Araya: Ingeniero Civil en Computación e Informática y Diplomado en Tecnologías para la Inteligencia de Negocios, estudiante de Magíster en Ciencias de la Computación, con 10 de experiencia trabajando con clínicas y centros de salud.</p> <p>CEO de nBeta, empresa dedicada al desarrollo de software a medida con clientes como clínicas, casinos de juego, universidades, entre otros.</p>	Medinice	<p>Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrándose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones existentes en el mercado.</p> <p>Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.</p>
-------	---	---------	---	----------	---



	Claudia Patricia Parra Lozano	Santiago	<p>*Richard Castillo          Co-fundador de 42Labs, Ingeniero en Informática con amplia experiencia en soluciones a través de aplicaciones móviles y tecnologías financieras en Pago y Recaudación, así como desarrollo de aplicaciones de Salud para el Ministerio de Salud de Chile.</p> <p>*Claudia Parra          Coordinadora de comunicaciones.          Publicista y consultora en comunicación corporativa y marketing B2B, con amplia experiencia en empresas de tecnología y cajas de compensación.</p> <p>*Camilo Trujillo          Desarrollador y analista QA          Ingeniero informático y analista QA con experiencia en Programación Avanzada en distintos lenguajes de programación como C#, Java, PHP, HTML y JavaScript y Bases de Dato no Relacionales.</p>	ClinicApp	<p>Cliniclapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación</p>
--	-------------------------------	----------	---	-----------	--

	Alejandro Andres Arro Gallardo	Valparaíso	<p>*Alejandro Arro (Ing. Civil Electrónico): Encargado de definir y distribuir los recursos del proyecto.</p> <p>*Juan Oyaneder (Ing. Civil Industrial): Encargado de ver los requerimientos del prototipo, y realizar las pruebas.</p> <p>*Juan Paez (Ing. Civil Industrial): Encargado de clientes y ventas.</p> <p>*Javier Franco (Ing. Informático): Programador.</p>	VaalaPyme	<p>Plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea más allá de lo que dura la atención.</p>
	Luis Bernardo Mellibosky Grau	Copiapó	<p>*Bernardo Mellibosky Grau, Ingeniero civil industrial e ingeniero en computación e informática está trabajando en el proyecto</p>	Sistema de Gestión de Consultorio	<p>Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes individuales en vez de grandes centros de salud.</p>

	Chihan Carolina Chau Chan	Santiago	<p>*CEO y Directora del Proyecto: Chihan Carolina Chau Chan: 108 horas mensuales</p> <p>*Jefe técnico: Sergio Núñez: Full time</p> <p>*Reclutador de profesionales de la salud y especialista de turno en Ubisalud: Dr. Chi Wai Chau Chan: 45 horas mensuales</p> <p>*Asesora de producto y especialista de turno en Ubisalud: Dra. Camila Hansen: 45 horas mensuales.</p> <p>*Encargada de atención al cliente y asistente ejecutiva: Anisa González: Full time.</p>	Ubisalud	<p>Aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica</li> <li>-Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios.</li> <li>-Recibir pre-consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio asequible</li> <li>-Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio.</li> <li>-Reagendar sus citas fácilmente</li> </ul>
--	---------------------------	----------	---	----------	---

### 5.3 Proceso de Aceleración e implementación

Inicio del proceso de aceleración: Los equipos de emprendedores solucionadores seleccionados, dieron inicio al proceso de desarrollo de sus planes de trabajo y construcción tecnológica y digital de sus soluciones. Durante este periodo reciben asistencia técnica y comercial por parte del equipo interno; como también asesorías junto a especialista en informática, con quienes se trabajan temáticas como el levantamiento de requerimientos, diagrama de procesos, diagrama de utilidades, desarrollo de mockup, generación de un plan de implementación con el objetivo de organizar de buena forma esta etapa, con metas alcanzables y medibles durante próximo proceso de implementación en las soluciones en las pymes. Este proceso se desarrolla con ejecutivos del programa quienes dan su asistencia en términos de negocio, junto con las mentorías realizadas por el especialista Chihau Chau, ingeniero informático y miembro del staff de desarrolladores de Google en Latinoamérica. Chihau, con su gran experiencia en desarrollo digital, permitió generar un camino ágil en términos de concretar un prototipo funcional que pueda ser implementado en las pymes, estableciendo una meta lograble en el corto plazo por cada equipo.

Se desarrollan sesiones semanales con cada equipo, evaluando sus avances y entregando recomendaciones de cómo seguir prototipando.

Además de las sesiones semanales, es en esta etapa donde se les entrega el financiamiento para el prototipo, partiendo con la entrega de \$1.000.000, este financiamiento fue definido en los planes de trabajo y presupuesto.

En esta etapa, 2 de los 10 proyectos deciden renunciar voluntariamente a su financiamiento, ya que tuvieron problemas con sus equipos de trabajo que impedían poder desarrollar el prototipo, estos equipos son:

Representante	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen
Kaybil Eduardo Igñacio Castro Brito	Valparaíso	<p>*Kaybil Castro: trabaja el verano en construcción, técnico electromecánico, Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica, Gerente de proyectos, marketing</p> <p>*Roberto Soto Meisner: Estudiante de Ingeniería Civil Eléctrica, anteriormente estudiante de Ingeniería Informática. Community manager y generador de contenidos</p> <p>*Felipe Villegas: Estudiante de Ingeniería civil Electrica,Marketing, diseñador.</p> <p>*Nicolas Valdes: Estudiante de Ingeniería Informática, Desarrollador, supervisor de diseño app,.</p>	WorkwithUs	El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al trabajar. Esta aplicación contará con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.
Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	Copiapó	<p>*Alejandro Andrés Pulgar Sandoval: ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Atacama y es candidato a Magíster en Informática y Ciencias de la Computación en la misma universidad</p> <p>*Victor Urbina es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Francisco de Paula Santander de Colombia y es candidato a Magíster en Informática y Ciencias de la Computación en la Universidad de Atacama</p>	Evermarket	Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de asimetría de información. Será la primera plataforma de empresas privadas que muestre oportunidades de negocio a la industria de la construcción.

Los demás equipos recibieron su financiamiento y trabajaron en el desarrollo de sus proyectos, logrando un desarrollo que permitió su implementación en las pymes reales de la región de Atacama.

### PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN

Se identificaron las pymes que participaron del proceso de levantamiento de desafíos de la primera etapa, y se seleccionaron aquellas que reunieran las condiciones para ser parte del proceso de implementación de las soluciones digitales. Este filtro y selección final fue determinado por el tipo de empresa, brechas asociadas y el desafío tecnológico que se abordará.

Las empresas donde se implementaron las soluciones son las siguientes:

- Kinteg
- Biokinetig
- DGP clínica dental
- Geoturismo Lickanantay, y tours operadores independientes.
- Médicos independientes
- Psicóloga independiente

Estas pymes estuvieron dispuestas probar la tecnología y dar sus apreciaciones y conclusiones a los solucionadores, para que puedan mejorar sus productos.

En esta etapa se entrega el segundo financiamiento, correspondiente a \$2.000.000, el cual tenía por objetivo potenciar aún más los prototipos, de cara a la correcta y efectiva implementación en las pymes de atacama

El proceso de implementación se llevó a cabo con 6 de los 8 proyectos, ya que 2 de ellos no alcanzaron el nivel de desarrollo que permitiese cumplir con las funcionalidades necesarias por la pyme, por el mismo motivo, estos 2 proyectos no recibieron el segundo financiamiento, las cuales son:

Representante	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen
Patricio Pérez	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos. *Patricio Pérez Ingeniero Civil Computación e Informática Representante legal de Dintec Chile limitada 10 años de experiencia en proyectos de implementación de tecnología y desarrollo de software.</p>	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta, tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.
Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	Copiapó	<p>*Sebastián Vergara Pizarro - Líder del equipo, Programador y analista *Kevin Cortez Soto - Programador en plataforma web *Diego Flores Marin - Analista, investigador y encargado del estudio del mercado y marketing</p>	Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera	Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serían la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado. El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos

Por tanto, estas 2 iniciativas **no lograron obtener el segundo financiamiento.**

Los equipos desarrollaron un informe de implementación, y se desarrolla un informe de egreso con las apreciaciones del equipo a cargo del proceso de implementación, el cual es el siguiente:

Proyecto	¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?	¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?	¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?	¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?	¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?
Vaalapyme	El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con una idea además de algunos módulos desarrollados pero de otros proyectos similares	El equipo de trabajo demuestra conocimientos técnicos y comerciales necesarios para el éxito del proyecto, cuentan con un equipo multidisciplinario y motivado, gente joven con ganas de crear e innovar	Módulo de toma de hora y registro de venta Registro de servicios Registro de pacientes Desarrollo de Login y perfiles de usuario	Las funcionalidades permitieron desarrollar de manera efectiva la implementación, sin embargo, fue necesario adaptar y mejorar algunos atributos y características del producto. Se debe agregar archivos adjuntos, modificación de fichas por especialidad de profesionales médicos	PHP Laravel Vue MySQL

Gestión activa	El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea	No se cuenta con un equipo propiamente tal, don Bernardo trabaja de manera independiente, por tanto requiere crear un equipo de trabajo multidisciplinario que permita mejorar su proyecto.	Funcion Toma de Hora Función Atención Paciente Función Receta Impresa Función Chat Configuración y unión de funciones	Las funcionalidades fueron probadas con una profesional psicóloga, la cual trabaja de manera independiente, por tanto, el módulo "secretaria" no fue necesario de utilizar.	Visual Basic .Net ADO DB SQL Server Express
Medinice	El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con un prototipo ligado a otro tipo de profesionales de la salud	No se cuenta con un equipo de trabajo, Cristian trabaja de manera independiente, por tanto requiere crear un equipo de trabajo multidisciplinario que permita escalar sus ventas	Desarrollo del buscador de pacientes optimizado  Desarrollo de ficha médica avanzada  Desarrollo de la estructura para agendamiento por recursos  Desarrollo de la agenda general (profesionales/recursos)  Desarrollo de la función de bloqueos	Se logró de manera correcta la implementación, sin embargo se debe mejorar e incorporar el ingreso de bonos y pagos, una opción de tener varias agendas abiertas al mismo tiempo, se deben adaptar las fichas médicas dependiendo del tipo de profesional médico	Bootstrap Jquery Python Django Heroku Postgresql Vue

<p>Cllinicapp</p>	<p>El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con una idea además de algunos módulos desarrollados pero de otros proyectos similares</p>	<p>El equipo de trabajo demuestra conocimientos técnicos y comerciales necesarios para el éxito del proyecto, cuentan con un equipo multidisciplinario y motivado, gente joven con ganas de crear e innovar</p>	<p>Historias de usuario de desglose de tareas          Desarrollo componentes ficha médica          Desarrollo de registro, login y lectura QR para médico y paciente          Desarrollo componentes compartir eventos con contactos          Desarrollo componentes de seguimiento de eventos médicos</p>	<p>Las funcionalidades desarrolladas funcionaron de manera óptima, sin embargo, en la implementación se logra detectar otras funcionalidades necesarias, como el agendamiento de horas y calendarización. Se debe trabajar en el modelo de negocio y en la motivación de su uso por parte del paciente</p>	<p>AWS          Nodejs          CouchDB          Angular          Ionic          Firebase cloud messaging</p>
-------------------	--	---	---	--	---

# DESAFÍO SILICON VALLEY

<p>Ubisalud</p>	<p>El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea</p>	<p>La emprendedora cuenta con un equipo de apoyo óptimo que permite la realización técnica del producto, además de demostrar la motivación necesaria para la búsqueda de potenciales clientes</p>	<p>Página de inicio Formulario de agendamiento Sala de atención virtual Sistema de envío de correo con enlace a la videoconferencia de atención virtual</p>	<p>Las funcionalidades permitieron desarrollar de manera efectiva la implementación, sin embargo, fue necesario adaptar y mejorar algunos atributos y características del producto. Se debe agregar un sistema de recetas digitales y tener a disposición del historial de los pacientes</p>	<p>Javascript React Native Firebase Firestore Google Meet Google Calendar Google Cloud</p>
-----------------	---	---	---	--	--



Kidu	El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea	Se concreta un equipo en el transcurso del programa, considerando a un programador que pudo desarrollar el prototipo, sin embargo se requiere fortalecer este vínculo	Configuración e instalación del servidor (AWS) Agregar librerías y Frameworks Base de datos y sus tablas KIDU Configurar Laravel DISEÑO DE LA PLATAFORMA DESARROLLO DE LOGIN	Se logra la implementación de manera correcta, con 3 pymes que subieron sus experiencias. Se requiere mejorar la plataforma integrando medios de pago, ajustar la búsqueda de experiencias y una mejor vinculación con google maps	Servicio: AWS ECS2 Servidor: Ubuntu Lenguaje: PHP 7 FRAMEWORK:LARAVEL 8 BASE DE DATOS MYSQL LIBRERÍAS: JAVASCRIPTS Y JQUERY FRAMEWORK CSS:BOOTSTRAP 5 PHP Laravel
Gestión de reclutamiento	Se logra desarrollar el 70% de las funcionalidades establecidas, el equipo de trabajo presentó dificultades para continuar con el desarrollo del proyecto	Tienen un equipo de trabajo sólido, pero con cargas de trabajo que impiden continuar creando nuevos proyectos, se recomienda visualizar la oportunidad de aumentar el equipo o mejorar la distribución de los tiempos	Base de datos diseñada Módulo de ingreso y gestión de usuarios desarrollado Módulo de gestión de búsqueda de empresas desarrollado	Las funcionalidades desarrolladas no lograron un nivel de avance óptimo para lograr implementar en una pyme real	Visual Studio Community 2019 y Visual Studio Code. C# con ASP.NET Core como framework y el frontend: TypeScript como lenguaje, y React + Blueprints como librerías principales. Además de HTML y CSS para las páginas de la aplicación.

# DESAFÍO SILICON VALLEY

360 Work	Se logra desarrollar el 60% de las funcionalidades establecidas, el equipo de trabajo presentó dificultades para continuar con el desarrollo del proyecto	El equipo está compuesto por estudiantes de último año de la carrera informática, por tanto, requieren complementar el equipo con profesionales ligados al área comercial administrativo. Además deben trabajar con la distribución de sus tiempos	Calendarización de reservas Disposición de la información en el portal	Las funcionalidades desarrolladas no lograron un nivel de avance óptimo para lograr implementar en una pyme real	Android studio, Visual Studio code, HTML & CSS, JAVA, JAVASCRIPT, PHP, Xampp, MySql, Phpmyadmin
----------	---	--	---	--	---



#### 5.4 Viaje a Silicon Valley

Los ganadores del programa participaron de una actividad denominada “Viaje Virtual a Silicon Valley”, en donde estuvieron 4 días, participaron de charlas estilo entrevistas con profesionales digitales que trabajan en Silicon Valley, ya sea en una empresa de desarrollo importante, o con sus empresas propias.

Los expositores fueron:

- Chihau Chau: Ing Civil Informático PUCV, fundador de QBO Soluciones Tecnológicas, Profesor del departamento de Informática UTFSM y mentor del Club de mentores PUCV, Chrysalis, Instituto 3ie y Google DSC.
- Felipe Hoffa: Ingeniero Civil de la Universidad de Chile que vive en San Francisco, fue Ingeniero de Software y Developer Advocate en Google por casi de 10 años, actualmente se desempeña como Data Cloud Advocate en Snowflake DB
- Andrés Marinkovic: Ingeniero Civil Electricista de la Universidad de Chile, co-fundador y CTO de Fintual, la primera startup chilena en ser incubada por Y Combinator el año 2018.
- Tomás Pollak: Periodista de UC y desarrollador autodidacta, co-fundador de Prey y Bootic y emprendedor en serie.

Estas sesiones tenían por objetivo mostrar las oportunidades que pueden encontrar en Silicon Valley, tanto para el desarrollo de sus con sus emprendimientos como de manera profesional, se abordan también temáticas de carácter cultural como espacios de valor para visitar en la ciudad y como realizar contactos, reuniones estratégicas y de negocios.

#### 5.5 Seguimiento a Startup

Finalizando el programa, cada uno de los ganadores continúa su vínculo directo con Cowork Atacama, considerándolos como parte de la cartera de proyectos, lo que permite tener sesiones de trabajo cada vez que se requiera y el apoyo en el levantamiento de capital. Entre ello, se destaca:

5 proyectos lograron postular a los fondos Semilla Inicia y Semilla expande de CORFO, los cuales fueron apoyados por Cowork Atacama, y se espera adjudicar la línea.

2 proyectos están trabajando en la postulación de los fondos Innova Región.

Se desarrollan informes para el apoyo de postulación denominados “Ruta de financiamiento, los cuales son entregados a los ganadores a modo de guía.

## 6. PLAN DE COMUNICACIONES

N°	Actividad	Objetivo	Descripción	Fecha Estimada	Hitos y Actividades desarrolladas	Alcance general
1	Etapa de Lanzamiento	Esta primera etapa busca posicionar el programa a través de la gestión de marca, además de introducir y educar a la comunidad sobre el valor de promover la creación de Startup digitales lideradas por jóvenes de la región de Atacama, que creen soluciones a problemáticas de PyMes de la región. Para esto se organizarán las formas de dar cobertura al evento de lanzamiento.	Hitos y actividades: 1.- Difusión en medios de comunicación tradicionales y digitales o creación de base de datos con contactos de medios de comunicación local. o Envío de invitaciones al hito de lanzamiento. o Coordinación pauta de prensa con medios locales. o Redacción de comunicado sobre lanzamiento. o Envío de fotografías sobre actividad. 2.- Difusión en plataformas digitales o Definición de plataformas que se utilizarán como canal. o Creación de piezas gráficas para redes sociales (banner, imagen de portada, etc). o Creación y difusión de contenido informativo y explicativo del programa. o Creación de Landig Page del proyecto que incluirá: fotografías, infografías, y contenido sobre el lanzamiento y e información relevante del programa. o Difusión de noticia previa y sobre el hito de lanzamiento en página web. o Publicaciones en redes sociales previo al evento, en tiempo real y posterior al evento. 3.- Difusión en la comunidad o Diseño y envío de gráficas a universidades y centros de educación superior de Atacama. o Diseño y envío de invitaciones a entidades afines. o Diseño y reparto de flyer en puntos estratégicos de la región. o Realización de	01/08/2019	Las actividades iniciaron con la creación de marca, posteriormente y previo al hito de lanzamiento de la convocatoria de los desafíos del programa, se desarrolló una campaña de pre marketing digital con el objetivo de generar expectativa en torno al programa, obtener usuarios y de esta manera introducir y educar a la comunidad sobre el valor de promover la creación de startups digitales. Proceso que se inició semanas previas a la convocatoria y que estuvo enfocada en Redes Sociales e incluyó un video teaser el cual redirigía a los usuarios a la landing page creada para la iniciativa y piezas gráficas con testimonios de emprendedores digitales de Atacama, quienes han desarrollado innovaciones del área.  Posteriormente se realizó una campaña a través de RRSS que llamaba a participar en entrevistas online, para complementar el trabajo realizado con los focus	<p><u>1- Prensa:</u> Durante la ejecución del Programa Desafío Silicon Valley y a través de sus diversas etapas se efectuaron 17 apariciones en medios de comunicación.</p> <p><u>2- Redes Sociales Cwork Atacama:</u> Mediante redes sociales se realizaron una serie de campañas de marketing y acciones que permitieron llegar a más de 55 mil personas, quienes conocieron el trabajo desarrollado en las diversas etapas del Programa Desafío Silicon Valley.</p> <p><u>-Facebook:</u></p> <p>Alcance (personas alcanzadas): 55.632</p> <p>Interacción: 3.049</p>

			<p>charlas y workshop en universidades y centros de educación superior.</p>		<p>group, enfocado en las Pymes de las industrias con que se trabajó, insumos que servirán para el levantamiento de desafíos de las industrias.</p> <p>De igual manera y en modalidad online se desarrolló un seminario abierto a la comunidad denominado “Transformación exponencial como nuevo polo de innovación que digitaliza ciudades”, dictado por Gerardo Lagos, ingeniero industrial, especializado en negocios digitales ExO Foundatios.</p> <p>Finalmente se desarrolló el hito de lanzamiento de la convocatoria de los desafíos levantados por las Pymes de las industrias de Atacama. Esta acción incluyó la creación de un comunicado de prensa, gestión de prensa en medios regionales y nacionales, una campaña de marketing digital enfocada en redes sociales y dirigida al público objetivo de desarrolladores y desarrolladoras y gestión con instituciones de educación superior.</p>	<p>Publicaciones: 102</p> <p><u>-Twitter:</u></p> <p>Impresiones: 15.775</p> <p>Interacciones totales:309</p> <p>Publicaciones: 100</p> <p><u>-Instagram</u></p> <p>Alcance (cuentas alcanzadas): 12.524</p> <p>Impresiones: 13.003</p> <p>Publicaciones: 117</p>
--	--	--	---	--	---	---

2	Etapa Atacama Weekend	Tras haber educado a la población sobre el alcance del programa, se resaltaré la actividad “Atacama Weekend”, instancia que agrupará a los equipos participantes, quienes, durante un fin de semana vivirán la experiencia de un trabajo intensivo que les permitirá avanzar en el desarrollo de la solución digital beta, su modelo de negocio y adquirir técnicas de comunicación efectiva a través de la metodología “Elevator Pitch”. En esta instancia se escogerán los 10 proyectos ganadores que continúan en el concurso, los cuales serán escogidos por un comité evaluador.	Hitos y actividades: 1.- Difusión en medios de comunicación tradicional y digitales o Establecer una pauta de prensa para dar cobertura a través de los medios de comunicación regional. Redacción y envío de comunicado sobre “Atacama Weekend”. o Envío de fotografías. 2.- Difusión en plataformas digitales o Publicaciones en redes sociales previo al evento, en tiempo real y posterior al evento. o Creación de galería fotográfica del evento que luego se publicarán a través de social media. o Creación de nota para la web corporativa sobre el hito. o Difusión de comunicado en redes sociales.	07/12/2019	Debido a la crisis sanitaria que afecta al país, esta actividad fue reemplazada por el hito “Match con empresas” previo al Demo Day en que se eligieron las mejores soluciones digitales. La cobertura de esta actividad online y desarrollada en distintas jornadas por industria, fue mediante redes sociales (Facebook, Instagram y Twitter).	
3	Picht Day - Selección de ganadores	Evaluar y seleccionar al equipo ganador del Desafío Silicon Valley, para de igual forma; galardonar y difundir al ecosistema de emprendimiento e innovación, el equipo que representara a la región de Atacama en la gira	Hitos y actividades: 1.- Difusión en medios de comunicación tradicionales y digitales o Envío de fotografías. o Coordinación de pauta de prensa para cubrir el evento. 2.- Difusión en plataformas digitales o Creación y difusión de contenido previo al evento a través de social media. o Publicaciones en redes sociales previo, en tiempo real y posterior al evento. o Creación de galería fotográfica del evento, las	04/03/2020	Este hito contó con un jurado experto, quienes evaluaron y seleccionaron a los equipos ganadores cuyas soluciones serán implementadas en las Pymes de Atacama y contó con cobertura de prensa mediante un comunicado prensa que fue publicado en medios regionales, este hito también contó	

		internacional a Silicon Valley.	que serán difundidas por social media. o Creación de nota para la web corporativa sobre el hito. o Difusión de comunicado sobre evento en redes sociales. 3.- Difusión en la comunidad o Diseño y envío de gráficas a entidades afines sobre la actividad. o Diseño y envío de invitaciones a entidades afines a la actividad o Picht Day será abierto a la comunidad.		con gestión de prensa y fue difundido a través de redes sociales y sitio web corporativo.
4	Actividad de Cierre	Una vez desarrolladas las cinco etapas del programa se realizará un Meetup, en el que el proyecto ganador expondrá sobre su experiencia durante todo el programa y en el viaje a Silicon Valley, contemplando además la participación en formato pitch de los diez proyectos que participaron del proceso, además de la exposición del equipo de la PUCV.	Una vez desarrolladas las cinco etapas del programa se realizará un Meetup, en el que el proyecto ganador expondrá sobre su experiencia durante todo el programa y en el viaje a Silicon Valley, contemplando además la participación en formato pitch de los nueve proyectos que participaron del proceso, además de la exposición del equipo de la PUCV. Hitos y actividades: 1.- Difusión en medios de comunicación tradicionales y digitales o Redacción y envío de comunicado sobre el Meetup. o Envío de fotografías. o Coordinación de pauta de prensa para cubrir el evento. 2.- Difusión en plataformas digitales o Creación y difusión de contenido previo al meetup a través de social media. o Publicaciones en redes sociales previo, en tiempo real y posterior al evento. o Creación de galería fotográfica del evento, las que serán difundidas por social media. o Creación de nota para la web corporativa sobre el hito. o Difusión de comunicado sobre meetup en redes sociales. 3.- Difusión en la comunidad o		Se dio cobertura comunicacional al proceso aceleración de negocios e implementación mediante RRSS,  También se dio cobertura comunicacional en tiempo real mediante Facebook, Twitter e Instagram al hito “Speed Mentoring, enfocado en los equipos de emprendedores- solucionadores.  Para finalizar se desarrolló el Hito “Gira Virtual a Silicon Valley”, la que contó con cobertura en tiempo real a través de RRSS (Facebook, Instagram y Twitter) y mediante un comunicado de prensa el que fue publicado en diversos medios regionales, tuvo difusión mediante los sitios web de la PUCV y de Cowork Atacama y fue difundido

# DESAFÍO SILICON VALLEY

			Diseño y envío de gráficas a entidades afines sobre la actividad. o Diseño y envío de invitaciones a entidades afines a la actividad o Actividad de Meetup será abierto a la comunidad.	mediante redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram).
--	--	--	---	--



## 7. RESULTADOS

### Componente 1

Descripción		Indicadores	Resultados obtenidos	Justificación
1. Innovación Abierta: Realizar actividades colaborativas de emprendimiento, innovación y desarrollo digital, vinculando el capital humano joven de la región con los desafíos de las Pymes de Atacama a través de la innovación abierta.		Desarrollo de al menos el 95% de las actividades comprometidas.	Se cumple con el 100% de las actividades comprometidas	Se logran concretar las actividades modificadas debido a la pandemia, los cuales fueron validados por el GORE
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE 1</b>				
1	1.1. Conexión con PYMES: Visita a empresas que sean susceptibles de participar en el programa. Se presentarán cada una de las fases del Desafío Silicon Valley y los beneficios de la innovación abierta y de la digitalización de sus procesos.	Contacto con al menos 10 empresas de la región para levantamiento de desafíos.	Se realizan contactos con 30 pymes	El levantamiento de desafíos alcanzó alto interés y se logró concretar Focus Group con pymes de Salud, Construcción, Comercio y Turismo.

<p>2</p>	<p>1.2. Selección de PYMES, firma de convenio y levantamiento de información: Luego del contacto con las pymes de la región, se seleccionarán aquellas que se interesen por participar del programa, para luego firmar un convenio en el que se establecerán las condiciones de trabajo y los beneficios que tendrán tanto las empresas y los solucionadores. Por último, se trabajará en el levantamiento de problemáticas y brechas que se transformarán en los desafíos a solucionar.</p>	<p>Al menos 10 “Desafíos a Resolver” derivados de las problemáticas de las pymes y empresas de la región..</p>	<p>Se desarrollan 13 desafíos.          3 de Comercio          3 de Turismo          3 de Salud          4 de Construcción</p>	<p>Al analizar los desafíos, se establece que son 13 los desafíos que permitirían realizar proyectos innovadores ligados a la digitalización.</p>
----------	--	--	--	---

<p>3</p>	<p>Compromisos de validación técnica de las soluciones: Una vez alcanzada la etapa de aceleración del programa, se busca que las PYMES participantes se comprometan en el proceso para el mejoramiento de los proyectos a través del feedback y la prueba en terreno.</p>	<p>Al menos 10 firmas de convenio de trabajo para validación técnica en el corto plazo.</p>	<p>Se realizan 6 convenios para la validación técnica</p>	<p>4 de los 10 proyectos deciden renunciar al programa debido a diversos factores, por tanto se logró la implementación en 6 pymes locales.          Los primeros 2 en renunciar fueron Evermarket y WorkWithUs, los cuales renunciaron antes de la entrega del financiamiento          Los otros 2 proyectos que renunciaron son plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción y “realidad virtual 360 dedicada al área hotelera. Estos proyecto recibieron el primer financiamiento, pero tuvieron problemas con el desarrollo del prototipo lo que impidió su implementación e terreno, por tanto no obtuvieron el segundo financiamiento.</p>
----------	---	---	---	---

Componente 2

Descripción		Indicadores	Resultados obtenidos	Justificación
Transferir conocimientos referentes a la creación, gestación y formulación de soluciones digitales a jóvenes y profesionales entre 18 y 35 años de la región de Atacama.		Transferir conocimiento al menos a 500 beneficiarios del proyecto.	Se logra llegar a más de 300 beneficiarios a través de cursos, webinar y talleres en formato online.	El contexto pandemia impidió realizar las actividades presenciales programadas, por tanto se trasladó todo al formato online
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE 2</b>				
1	2.1. Coordinación y Logística: en esta fase donde se establecen las bases del concurso, landing page, el método de convocatoria, se realizan reuniones con los representantes de las casas de estudio que participarán del concurso, se establecen fechas, horarios, localidades, responsables y todo trámite necesario para la ejecución.	Desarrollo de bases del concurso. 1 landing page. Al menos 2 reuniones con los representantes de las casas de estudio que participarán del concurso.	Bases del concurso creadas Página web creada. Se realizaron 5 reuniones con representantes de Universidad de Atacama, Inacap Copiapó, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	
2	2.2. Activación: hace referencia a las acciones que se desarrollarán para dar a conocer el Concurso Desafío Silicon Valley a los estudiantes y ex estudiantes de las distintas casas de estudios de la región. Para ello se desarrollará lo siguiente: 2.2.1. Plan de medios: el plan de difusión se ha dividido en tres etapas. Pre lanzamiento, lanzamiento y seguimiento.	Realización de un Plan de medios, un lanzamiento de desafíos y workshop de innovación en al menos 3 casas de estudio.	Se realiza un plan de medios virtual, logrando una cobertura y alcance de 55.632 personas.	Los workshop de innovación no pudieron realizarse debido al contexto de pandemia, que impedía la realización de eventos masivos presenciales.

	<p>2.2.2. Workshop de Innovación e introducción al Desafío Silicon Valley: Estos Workshop están enfocados en realizar actividades motivacionales en cada una de las instituciones que participarán del programa, buscando entregar conocimientos y metodologías de trabajo para fomentar la creatividad y la capacidad de innovar, los cuales se llevarán a cabo con la modalidad de “Sana Competencia”. La primera hora de trabajo corresponderá a Cátedra y la siguiente hora es de actividades dinámicas que serán evaluadas. 2.2.3. Inscripción: Una vez concluida la etapa de los Workshop de Innovación e introducción al Desafío Silicon Valley, se desarrollará la inscripción de los equipos o personas individuales que quieran seguir participando de las instancias venideras.</p>			
--	--	--	--	--

# DESAFÍO SILICON VALLEY

3	<p>2.3. Rumbo a Silicon Valley Concluida la Fase 2.2. Activación”, y teniendo ya inscritos los solucionadores, se iniciará un proceso de competencias y trabajo intensivo de 3 meses, donde se transferirán metodologías, herramientas y conocimientos para el desarrollo de emprendimiento e innovación digital, habilidades de trabajo en equipo, modelos de negocios innovadores, entre otras temáticas relevantes para el perfeccionamiento de las soluciones. Se espera crear equipos multidisciplinarios con jóvenes de diversas casas de estudios, logrando fortalecer la cohesión entre los miembros de los equipos y además, promover la vinculación y sociabilización con los equipos adversarios.</p>	<p>Creación de al menos 20 equipos de trabajo multidisciplinario.</p>	<p>Se logran crear 20 equipos</p>	<p>Estos 20 equipos fueron preseleccionados para su defensa en el Demo Day</p>
---	--	---	-----------------------------------	--



4	<p>2.4. Atacama Weekend: Instancia que agrupará a los equipos participantes para que, en un fin de semana completo, vivan la experiencia de un trabajo intensivo que les permita avanzar en el desarrollo de la solución digital beta, su modelo de negocio y adquirir técnicas de comunicación efectiva a través de la metodología “Elevator Pitch”. Es en esta instancia donde se escogerán los 10 proyectos ganadores que continúan en el concurso, los cuales obtendrán un financiamiento de \$1.000.000 que les permitirá mejorar la propuesta y continuar con la siguiente etapa del concurso.</p>	<p>Desarrollo de una Solución beta por equipo de trabajo y selección de 10 proyectos ganadores</p>	<p>Se financian 10 equipos que trabajaron en sus prototipos y soluciones digitales.</p>	<p>De los 10 proyectos, 8 lograron prototipar debido a que 2 equipos decidieron renunciar al programa por problemas entre su equipo de trabajo.</p>
---	--	--	---	---



Componente 3

Descripción	Indicadores	Resultados obtenidos	Justificación	
<p>Proceso de Aceleración: Acelerar el proceso de gestación y validación de negocios tecnológicos, basados en plataformas web, software, aplicaciones móviles y tecnologías de vanguardia validando técnicamente las propuestas de soluciones digitales, a través de la vinculación con las Pymes que hayan participado en la definición de desafíos.</p>	<p>Desarrollo de al menos el 95% de los 8 módulos comprometidos.</p>	<p>Se desarrollan sesiones individualizadas de trabajo donde se profundizan las metodologías. Se desarrollan cursos online de negocios a través de la plataforma de Chrysalis</p>	<p>Los talleres programados no se pudieron realizar por el contexto pandemia, sin embargo se trabajó de manera online tanto de manera individual por equipos como con cursos en formato e-learning</p>	
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE 3</b>				
<p>1</p>	<p>Programa de Aceleración: tiene por objeto estimular y acelerar el proceso de validación de los emprendimientos. Es un intenso período, donde los elegidos son entrenados en la metodología Running Lean para la validación de Startups, Progressive Web Apps y clases de inglés intensivo, con la finalidad de prepararlos de la mejor manera para el viaje a Silicon Valley.</p>	<p>Desarrollo de los 8 módulos del proceso de aceleración y asistencia de al menos el 80% de los participantes</p>	<p>Se realizó en un 100%</p>	<p>El método de trabajo cambió, ya no se realizaron clases, sino que las metodologías fueron explicadas y trabajadas de manera presencial y se desarrollaron cursos online por la plataforma de Chrysalis para ampliar los conocimientos entregados.</p>

2	<p>Validación técnica de las soluciones: Una vez seleccionadas las soluciones, estas deberán realizar su validación en colaboración con las Pymes seleccionadas, quienes serán las encargadas de entregar el feedback necesario para el mejoramiento de éstas. Además, se pretende que las Pymes seleccionadas visualicen la posibilidad de incorporar las soluciones digitales desarrolladas.</p>	<p>Al menos 5 “beta testing” en validación e incorporación a los procesos operativos de las PYMES seleccionadas en la etapa de Innovación Abierta.</p>	<p>Se realizaron 6 beta testing que fueron implementados en pymes de la Región de Atacama</p>	<p>El proceso de implementación finalizó con excelentes resultados y un vínculo directo entre solucionadores y pymes, generando las primeras ventas para estas nuevas empresas digitales lideradas por emprendedores para empresas de Atacama.</p>
3	<p>Gira Nacional: se organiza una Gira Tecnológica de Innovación Digital Valparaíso/Santiago, donde los líderes de cada uno de los 10 equipos visitarán las distintas instituciones vinculadas con el emprendimiento e innovación, y podrán visualizar oportunidades de desarrollo profesional y de sus ideas de negocio digital, formar redes de contactos nacionales, vinculación con especialistas en las áreas de sus proyectos, y vivir una experiencia única que les permita mejorar sus proyectos y sus perfiles profesionales.</p>	<p>Selección de los 10 líderes de cada equipo para viaje nacional</p>	<p>10 equipos fueron los ganadores del concurso Desafío Silicon Valley</p>	<p>En el transcurso del programa, 4 equipos decidieron renunciar. En primera instancia los equipos liderados por Alejandro Pulgar y Kaybil Castros renunciaron por tener problemas con su equipo de trabajo, ellos no alcanzaron a recibir el financiamiento.</p> <p>Luego de finalizar el proceso de aceleración, los equipos liderados por Patricio Pérez y Sebastián Vergara, renuncian al segundo financiamiento, debido a que su prototipo inicial no logró llegar a un nivel idóneo para su implementación, debido a la complejidad de la programación y los tiempos acotados que tenía su equipo de trabajo.</p>

# DESAFÍO SILICON VALLEY

4	<p>Pitch Day - Selección de ganadores: Luego de pasar el proceso de aceleración, los emprendedores deberán defender sus proyectos ante un jurado compuesto por importantes actores del ecosistema de innovación y emprendimiento, a través de la metodología Elevator Pitch (donde tendrán 4 minutos para exponer sus proyectos). El jurado será el encargado de decidir cuál es el proyecto ganador del programa, por consiguiente, el ganador de un viaje a la cuna del emprendimiento e innovación a nivel mundial, Silicon Valley.</p>	<p>Desarrollo del Pitch Day y selección de un proyecto ganador del desafío para gira internacional.</p>	<p>Se desarrolla la gira virtual a Silicon Valley con todos los ganadores</p>	<p>Debido a la imposibilidad de viajar por el contexto pandemia, todos los ganadores del concurso Desafío Silicon Valley pudieron participar del Viaje Virtual a Silicon Valley.</p>
---	--	---	---	--



Componente 4

Descripción	Indicadores	Resultados obtenidos	Justificación	
Viaje a Silicon Valley: desarrollar giras de transferencia tecnológica que permitan vincular a los solucionadores regionales con el ecosistema de emprendimiento, innovación y tecnología nacional e internacional.	Desarrollo de una gira internacional a la localidad de Silicon Valley USA. Con el equipo ganador	Se transforma la actividad para ser realizada en formato online a través de una gira virtual por Silicon Valley.	Imposibilidad de viajar debido al contexto pandemia.	
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE 4</b>				
1	Gira Internacional: El equipo ganador del programa, obtendrá un viaje a la cuna de innovación y emprendimiento a nivel mundial Silicon Valley, este lugar ha llegado a reunir un conjunto de características que lo hacen un ecosistema ideal para emprendimientos tecnológicos. En las ciudades que conforman Silicon Valley hubo 10 veces más Startup adquiridas o compradas entre 2001 y 2011 que en el resto de EEUU, de acuerdo con un estudio publicado en la revista Science.	Una visita a la localidad de Silicon Valley y generación de una base de contactos de al menos 5 empresas o actores relevantes de esa localidad.	Se desarrolla una Gira Virtual. 4 charlas con profesionales que trabajan tanto en empresas importantes de Silicon Valley, como con empresas propias con actividades en esa localidad	Se logra mantener el objetivo de la gira, pero trasladada al mundo online

Componente 5

Descripción	Indicadores	Resultados obtenidos	Justificación	
Seguimiento de Startups: apoyar en la búsqueda y levantamiento de financiamiento para negocios tecnológicos en fases tempranas, a través de instrumentos públicos o privados.	Participación de los 10 equipos del desafío en las asesorías para ingresar a las convocatorias de fondos públicos y/o privados.	Activación de postulación de los proyectos a líneas Corfo antes del cierre del programa FIC. Los 10 equipos forman parte de la cartera de proyectos de Cowork Atacama.	Este proceso considera apoyo para la formulación de los proyectos a concursos idóneos de carácter público; como también, el seguimiento adecuado de las iniciativas durante el programa y una vez finalizado.	
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE 5</b>				
1	Levantamiento de Capital: Al alero de la preparación y ejecución de la Gira a Silicon Valley, los 10 proyectos serán asesorados para ingresar a las convocatorias de fondos públicos de financiamiento para fases tempranas, principalmente a la línea SSAF-i (financiamiento para emprendimientos en fase temprana), Capital Semilla (CORFO) y PRAE.	Prospección de al menos 5 líneas de financiamiento. Formulación de 10 proyectos matriz para postulación a fondos concursables	Se desarrollan 5 postulaciones a concursos tanto a Semilla Inicia y Semilla expande de CORFO.  Se logran 2 postulaciones al concurso Innova Región de CORFO.	El proceso depende de las fechas que los concursos públicos inician. Se continuará trabajando en formulaciones durante todo el año 2021.

2	<p>Transferencia de experiencias del Desafío Silicon Valley: Ya con esta experiencia adquirida, se trabajará para que los emprendedores ganadores del Desafío Silicon Valley puedan compartir e impregnar sus experiencias a otros jóvenes. El equipo ganador expondrá sus impresiones del viaje, las experiencias adquiridas, lo enriquecedor del contacto con emprendedores y empresas de nivel mundial</p>	<p>Contacto con al menos 3 casas universitarias y/o centros de emprendimientos, para planificación de charlas vivenciales, donde se alcancen como mínimo a 300 personas.</p>	<p>No se concreta</p>	<p>Debido a que no se pueden realizar eventos masivos, y la dificultad por parte de las Universidades de convocar a sus alumnos a actividades extra curriculares en modalidad online, se hace complejo cumplir con estas actividades al cierre del programa FIC. Se espera poder realizarlas cuando se vuelva a la normalidad post pandemia dada la vinculación preexistente entre las casas de estudios regionales y Cowork Atacama.</p>
3	<p>Seguimiento constante a las 10 startup: Con el mismo fin de continuar potenciando el emprendimiento joven en la región, las 10 StartUps serán seguidas para continuar con su emprendimiento, serán asesorados por los ingenieros de proyecto de la Incubadora Chrysalis, para mejorar e impulsar su idea, darle un vuelco a su dirección si es necesario, permitiendo que estas puedan avanzar y subsistir como Startup. Cada proyecto que quiera continuar con su emprendimiento será catalogado como parte de la cartera de proyectos Chrysalis.</p>	<p>Esta actividad se realizará posterior al cierre del programa, por tanto no conlleva indicadores.</p>		

## 8. IMPACTO

Dentro de los impactos logrados por esta iniciativa, cabe destacar los siguientes resultados:

- i. Fortalecimiento, difusión e interiorización de una cultura de innovación en torno al uso y conocimiento de metodologías de vanguardia como la “innovación abierta”; a través de la cual, se permite vincular a diversos actores del quehacer social y productivos del territorio para desarrollar soluciones en conjunto y en función de problemáticas locales que afecten el desarrollo de las industrias o grupos humanos con potencial de crecimiento, para así, favorecer el desarrollo de conocimientos, valores, aptitudes y actitudes que en suma dan vida y sustento a una nueva forma de pensar, enfrentar desafíos locales, trabajar colaborativamente, dinamizando una nueva cultura para generar mayor competitividad e innovación.
- ii. Articulación de una red de trabajo asociativo y colaborativo que permitió vincular y conectar a estudiantes, laboratorio de gobierno, la academia, empresas y emprendedores regionales y nacionales en la identificación y solución de problemáticas de digitalización actuales para cuatro sectores productivos de la región de Atacama.
- iii. Identificación de brechas actuales de digitalización y desarrollo tecnológico para áreas críticas en el mejoramiento de la competitividad en los sectores productivos de la salud, construcción, comercio y turismo de la región de Atacama, así mismo, para y las pymes que desarrollan oferta de productos y servicios en cada una de estas áreas. Esta información, permitirá guiar nuevos procesos de innovación al interior de las empresas de salud, comercio, turismo y construcción, facilitando así, la generación de conocimientos y habilitación de procedimientos que mejoren la competitividad en cada una de éstas.
- iv. Desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas innovadoras, acordes a problemáticas actuales de digitalización en empresas regionales, desarrolladas por emprendedores de Atacama y del país; favoreciendo la instalación de nuevas tecnologías en pymes locales que, sin duda, acelerarán su ingreso a la cuarta revolución industrial, mejorando en la actualidad su desempeño y capacidades de trabajo. El impacto de este resultado también permitió favorecer la interacción y transferencia de capacidades entre los sectores educativos en proceso de formación superior como también, desde la experiencia de profesionales representantes de diversas industrias de Atacama.
- v. Incremento y generación de nuevas empresas de desarrollo tecnológico liderada por emprendedoras de Atacama que, en consecuencia, favorecen el desarrollo de nuevos negocios de base tecnológica y con mayor potencial de crecimiento para sectores económicos emergentes, quienes requieren de este tipo de oportunidades para acelerar su formalización y crecimiento de equipos de trabajo.
- vi. Mejorar la calidad de proyectos liderados por emprendedores de Atacama que se presentan a concursos públicos para el desarrollo de emprendimientos dinámicos de base tecnológica, generando mayor nivel en las propuestas y competitividad en el ecosistema de innovación y emprendimiento para Atacama.

## 9. CONCLUSIONES

Los actuales cambios de paradigmas asociados a la cuarta revolución industrial, requieren de iniciativas como el programa “Desafío Silicon Valley”, las cuales permiten sentar las bases de una cultura emergente con foco en el desarrollo de nuevas tecnologías e incorporación de capital humano local para la generación de éstas.

Se valida la importancia respecto los procesos formativos como instancias cruciales para la incorporación de nuevas competencias al interior de los sectores sociales con potencial emprendedor, así como también en el mejoramiento de la competitividad de las empresas que incorporen estas innovaciones al vincularse con nuevos procesos metodológicos de vanguardia, que a su vez, les permiten transitar al uso de nuevas formas de pensar y resolver sus propias problemáticas y desafíos a partir de la colaboración.

Finalmente, se destaca que iniciativas que cuenten con la participación de diversos actores representativos del ecosistema social, formativo y productivo es la clave para la gestación de proyectos de desarrollo territorial local. Esta lógica permite profundizar el alcance e impacto de programas innovadores y de base regional.

## 10. ÍNDICE DE ANEXO

Innovación abierta

**10.1** Borradores de Imagen Corporativa (no fueron utilizados en actividades de difusión, solo fueron las primeras versiones de logos)







10.2 Imagen Corporativa Final

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

10.3 Presentación del programa



Inspirados en esta historia desarrollamos....

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**



Es un programa que promueve la digitalización de las pymes y empresas regionales a través del desafío de la innovación abierta para generar soluciones digitales a las distintas problemáticas de los sectores productivos, los cuales serán desarrolladas por jóvenes Atacameños

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**



## Objetivo



Tasa de crecimiento 15% más alta  
22% más de ingresos  
(Comisión Europea)



## Etapas del Programa



1 Innovación Abierta



- Empresas y PYMES Regionales.
- Levantamiento de 10 desafíos.
- Puebas, validaciones y posibles clientes.
- Se transformarán en los Early Adpoter de las Startup.
- Relación "win-win".



1 Innovación Abierta

Salud



Turismo

Construcción

Comercio



**3** Proceso de Aceleración



10 Ganadores



Incubación de Negocios



Fortalecimiento Técnico



Ingles Intensivo



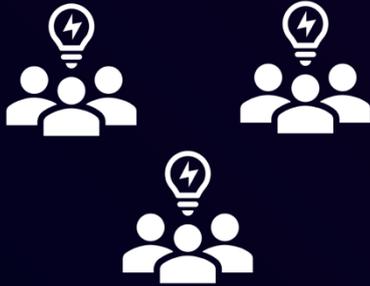
**4** Viaje a Silicon Valley



1 Ganador



5 Seguimiento StartUp



Continuo Asesoramiento  
Para las 10 StartUp



5 Seguimiento StartUp



Charlas Experiencias





**10.4** Resumen ejecutivo del programa (utilizado en el transcurso del programa, no es el resumen del programa final)



## 1.- INFORMACIÓN GENERAL PROYECTO

<b>NOMBRE ENCARGADA</b>	Alejandra Tapia Ávalos
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	alejandra@chrysalis.cl
<b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>	52 2 338006

## 2.- DESCRIPCIÓN GENERAL

### 2.1 Contexto del Desafío Silicon Valley



En la década de los '50, la Universidad de Stanford decide que una vasta zona sin utilizar de su propiedad sería perfecta para el desarrollo inmobiliario e intelectual y estableció un programa para incentivar a los estudiantes egresados a quedarse allí, proveyéndoles de capital riesgo y el apoyo necesario para el éxito.

Hoy en día esa zona es conocida como Silicon Valley y en ella se encuentra un conglomerado de empresas que son la base de la tecnología informática a nivel mundial, encontrándose empresas como Google Inc., Apple Inc., Intel Corporation, entre muchas otras.

Chile pasa por un proceso de actualización importante, en donde la digitalización es crucial para que las pymes puedan adaptarse a las cambiantes necesidades de los clientes, que cada día utilizan dispositivos inteligentes en su diario vivir.

A raíz de esta realidad e inspirados por la historia de Silicon Valley, es que la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la dirección de incubación y negocios y su unidad en la región de atacama, Cowork Atacama y Chrysalis incubadora de negocios, desarrolló el programa Desafío Silicon Valley, en donde se fomenta la creatividad e innovación en los jóvenes, emprendedor@s y empresari@s atacameños y del resto del país para que presenten soluciones concretas a las problemáticas de las pymes de la región de Atacama, aportando de este modo en la digitalización de éstas, mejorando su productividad y rentabilidad.



## 2.2 Objetivo del Programa

Promover el desarrollo de soluciones digitales que permitan avanzar en el proceso de digitalización de las Pymes de Atacama, a partir de la vinculación del capital humano de la academia y las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas regionales, a través de la metodología de Innovación abierta, aportando en el rendimiento de los índices de competitividad y mejorando los procesos productivos digitales de las empresas locales.

## 2.3 Beneficiarios del programa

El Desafío Silicon Valley tiene 2 tipos de beneficiarios directos que se indican como sigue:

1. Pymes locales: Se considerarán aquellas pymes de los rubros de salud, construcción y comercio. Estas se verán beneficiadas al ser las protagonistas de los desafíos a solucionar, junto con las pruebas en terreno de las soluciones presentadas.
2. Solucionadores, quienes serán los encargados de transformar los desafíos presentados en proyectos innovadores digitales que podrán ser implementados en las pymes de la región de Atacama.

## 2.4 Etapas consideradas:

1. Innovación Abierta: El programa parte con un potente trabajo en terreno para vislumbrar las principales problemáticas de las Pymes locales, las cuales serán la base para el desarrollo de soluciones digitales de los jóvenes, emprendedor@s y empresas participantes, permitiendo una actualización de sus procesos. En esta etapa se determinan 10 desafíos que representan problemáticas reales de las pymes de Atacama.
2. Concurso Desafío Silicon Valley: El concurso busca generar soluciones digitales a los desafíos establecidos en la fase de innovación abierta, a través del trabajo colaborativo entre solucionadores y pymes. En esta etapa habrán 20 equipos preseleccionados, quienes deberán potenciar su propuesta a través de un trabajo



intensivo, para luego establecer las mejores 10 soluciones digitales quienes avanzarán a las siguientes etapas.

3. Proceso de Aceleración e implementación: El Programa de Aceleración tiene por objeto estimular y acelerar el proceso de validación de los 10 emprendimientos. Es un período, donde los equipos seleccionados serán entrenados en la metodología Running Lean para la validación de Startups; la finalidad de este proceso es la vinculación y validación técnica de las soluciones propuestas al interior de las empresas a través de un proceso de testeo y retroalimentación. Esta etapa considera el acompañamiento y supervisión de especialistas del área.
4. Viaje virtual a Silicon Valley: los 10 equipos participarán de un viaje virtual a Silicon Valley, en donde serán atendidos por representantes de las principales empresas tecnológicas a nivel mundial, como Google, Facebook, Amazon, entre otras. Lo más importante de la experiencia son las personas que conocerán, sus relatos de éxitos y fracasos, las relaciones con otros emprendedores, inversionistas y mentores. Aprenderán las formas de vender tecnología al extranjero, cuáles son los desafíos que hoy en día se están trabajando, y ver si sus proyectos son escalables internacionalmente al cubrir la misma necesidad que viven las empresas y personas de EE.UU.
5. Seguimiento a Startup: Una vez concluido el Proceso de Aceleración e implementación, se desarrollará un trabajo continuo con los 10 proyectos, independiente de la finalización del programa, dado a que los proyectos se considerarán parte de la cartera de incubados de Chrysalis; con ello se asegura un trabajo arduo en alcanzar el éxito empresarial, a través de la propuesta de valor de Chrysalis.

#### 2.5 Resultados Esperados.

- Incorporación de 500 jóvenes y profesionales de la región, capacitados en metodologías de emprendimiento e innovación digital.
- Creación de al menos 10 soluciones digitales a los desafíos de las PYMES de Atacama.
- Adopción de tecnología por parte de las Pymes participantes: 50% de la PYMES incorporen las soluciones digitales a sus procesos empresariales.



10.5 Capacitación de parte de Ceinnova en Atacama



## 10.6 Metodología de innovación abierta

### 1.- INFORMACIÓN GENERAL PROYECTO

<b>NOMBRE ENCARGADA</b>	Alejandra Tapia Ávalos
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	alejandra@chrysalis.cl
<b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>	52 2 338006

### 2.- DESCRIPCIÓN GENERAL

#### 2.1 Introducción

El presente material se enfoca en la primera fase del proceso de innovación que es “identificar desafíos para innovar”. Es muy importante contar con un reto posible de resolver mediante la innovación, ya que sin este elemento se puede caer en la búsqueda de soluciones a problemas inexistentes o perder el foco del valor que se quiere crear. El producto al final de este trabajo será un problema valioso que resolver, aun cuando no se conozca como abordarlo.

Se entenderá por desafío una combinación de problema y oportunidad donde se focalizará el poder creativo del equipo, distinguiendo su alto grado de riesgo en encontrar una solución, la necesidad de aprendizaje y la novedad que representa.

La invitación entonces es a usar sistemáticamente estas herramientas para la práctica de innovación y a llevar las operaciones de las pymes al siguiente grado de excelencia.

#### 2.2 Identificación de Oportunidades

1. Con el esquema propuesto es necesario que se realice cada sesión. Para ello es necesario que se distinga el rol del facilitador:

**Facilitador:** Es quien modera la conversación para que cada opinión sea escuchada y la conversación avance. Es también quien actúa como líder del proceso y se recomienda que sea el grado mayor de responsabilidad presente en la sesión. En una situación ideal, e quien representará al grupo ante la siguiente instancia de selección de desafíos.

Es recomendable que el facilitador lea esta guía por completo antes de iniciar la sesión.

1. Luego la sesión debe comenzar contextualizando el objetivo de esta: Identificar oportunidades para innovar, de tal manera que los participantes comprendan la importancia de contar con sus opiniones. También aporta al proceso realizar una breve mención de los posibles problemas y/u oportunidades que la unidad identifica rápidamente. Para esto se recomienda recoger y analizar evidencia respecto al desempeño del área, fallas recurrentes o los lineamientos estratégicos.

- Ejemplos:
- Incumplimiento de alguna norma.
- Resultados de encuestas de satisfacción

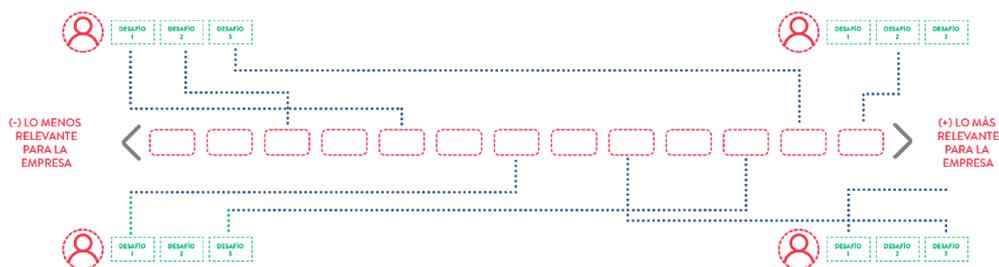
- Resultados de indicadores de desempeño
- Cumplimiento de metas

1. Una vez que los participantes se han interiorizado del trabajo propuesto se solicita que de manera individual propongan los 3 problemas u oportunidades más grandes del área. Solo es necesario escribir el título en un post it, ya que cualquier explicación o profundización a este nivel se hace de manera oral. Cada papel debe contener una sola idea. En caso de que el grupo sea superior a 5 integrantes, se puede disminuir la cantidad de problemas u oportunidades solicitada. Si alguno de los participantes no logra el numero propuesto es mejor no presionarlo.



Cuando todos concluyan su trabajo personal es necesario que se habrá la palabra para que cada uno mencione lo principal de cada desafío propuesto.

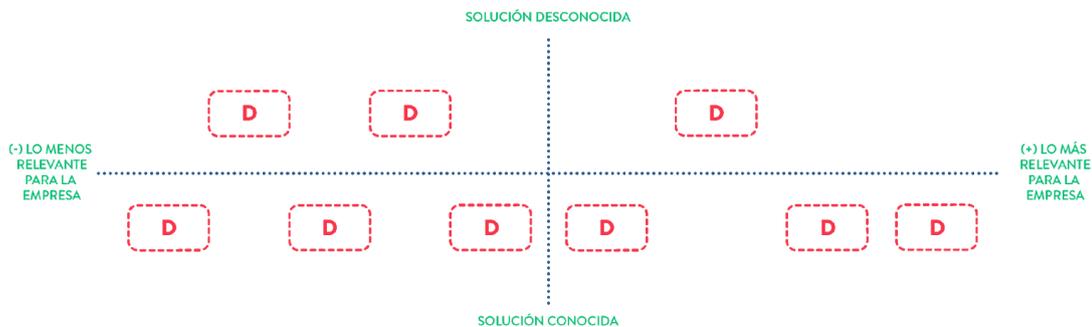
1. El facilitador debe invitar a ordenar todas las oportunidades y problemas en una única línea relevancia trazada al medio de una cartulina, donde a un lado se encontrará las más relevantes para la empresa y al otro las menos relevantes:



El rol del facilitador debe orientar a un trabajo ordenado, ya que es probable que todos consideren que sus opiniones son muy relevantes y es necesario priorizarlas. En el caso de que dos o más personas planteen un desafío similar, lo mejor es agruparlas y poner en la recta de relevancia uno solo que los represente.

La relevancia debe ser entendida como una combinación de importancia, urgencia e impacto. Definir cuál de los tres atributos es prioritario es parte del trabajo del equipo que levanta desafíos.

1. el siguiente paso para encontrar los desafíos de innovación es preguntarse ¿qué tan evidente es la solución a cada problema u oportunidad? Diferenciando problemas de solución conocida de los de solución desconocida.



### Interpretación del diagrama realizado

Cada cuadrante del diagrama realizado hasta ahora tiene una interpretación sobre cómo se debería actuar frente a ese problema u oportunidad.

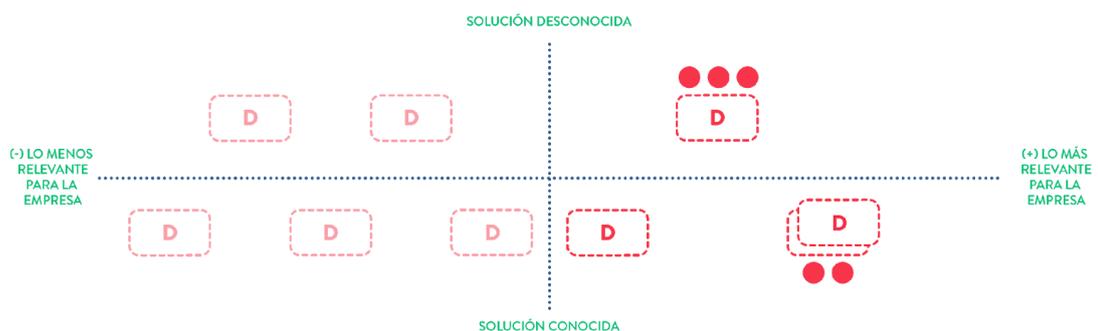
	Poco relevante	Muy relevante
Solución desconocida	Ante los problemas de baja relevancia y que se desconoce solución se suele pensar que su impacto o costo no es determinante para las actividades de la empresa, por lo tanto, el balance costo-beneficio de aplicar innovación para resolverlos es negativo. Es mejor olvidarlo.	Los desafíos de innovación valiosos son aquellos que tienen mayor grado de riesgo en encontrar una solución, significan una novedad y necesitan desarrollar aprendizaje. Este cuadrante caracteriza la innovación.
Solución conocida	En el caso de los problemas y oportunidades poco relevantes siempre se recomienda invertir lo menos posible. Aún más cuando la solución es conocida. En tal caso no se requiere innovar y basta con implementar dichas soluciones.	Aquellas oportunidades de mejora también son un buen punto de partida para innovar. En este caso se configura un problema relevante y evidencia de la solución, la que puede ser complementada o perfeccionada mediante las mismas técnicas con las que se innova. Se puede llamar a este cuadrante el de mejora continua.

Otras distinciones

El facilitador debe considerar que en ambientes propensos al conflicto u áreas con resentimiento organizacional es probable que este ejercicio abra un espacio donde canalizar malas opiniones sobre el ambiente o condiciones laborales.

En tal caso, se recomienda ser claro en la distinción de los proyectos de innovación y mejora continua vs elementos básicos para trabajar o condiciones laborales. Por ejemplo, la falta de un casino, puestos de trabajo, implementos de seguridad o similares no representan desafíos de innovación, como si la eficiencia, perfeccionamiento y aumento del nivel de servicio de cada elemento mencionado.

1. Hasta ahora se ha descartado casi la mitad de las ideas de desafíos. El paso que continua el proceso es agrupar todos los que sean similares en grupos que signifiquen un mismo desafío, para luego votar por los principales para seleccionar los desafíos finales del ejercicio.



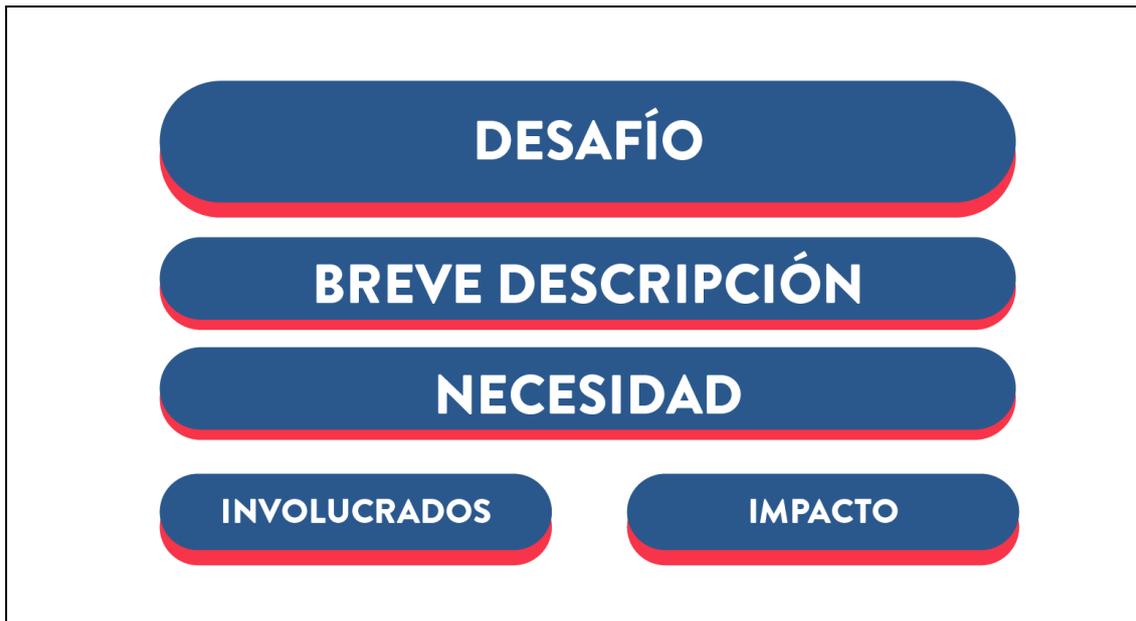
Los votos solo se pueden expresar en el costado derecho de la matriz, donde los problemas son más relevantes.

1. A continuación, se pasa a la redacción de los desafíos de innovación. Para ello se toma solo aquellos problemas u oportunidades que fueron votadas en el paso anterior. De esta manera se habrá reducido en gran cantidad las ideas inicialmente propuestas.

Cada desafío requiere que se explicite:

- Título
- Breve descripción
- Cual es la necesidad insatisfecha
- Quienes son los actores involucrados
- Como se puede cuantificar el tamaño del desafío

Con este paso concluye el proceso y puede dar lugar una sesión de selección de desafíos.



### 2.3 Selección de Desafíos

La sesión de selección de desafíos requiere un proceso breve, con diferencias en el comienzo con la agrupación de los desafíos levantados que sean similares y luego se pasa a la votación. En esta sesión cada votante puede contar con más de un voto para aumentar la varianza y, por lo tanto, acentuar las diferencias en las prioridades.

### 2.4 Programación de sesión para levantar desafíos

Materiales:

- Cartulina
- Lápices
- Plumón
- Post it
- Plantilla de desafío

Tabla de la sesión:

	Actividad	Tiempo de duración
1	Asignar un facilitador Este debe conocer el proceso completo.	1 minuto
2	Contextualizar la sesión Que todos conozcan el objetivo	4 minutos
3	Ideas de problemas u oportunidades	10 minutos

	Individualmente se escribe un potencial desafío en cada papel y luego se comparte las ideas expresadas.	
4	Línea de relevancia En conjunto el grupo ordena los potenciales desafíos desde el menos relevante al más relevante en la cartulina.	10 minutos
5	Separar soluciones conocidas Luego el equipo distingue aquellos problemas cuya solución es conocida de los cuales se requiere más información.	10 minutos
6	Votar desafíos principales Se agrupan los temas comunes y se pasa a votar para priorizar dentro del grupo de desafíos muy relevantes.	10 minutos
7	Redactar desafíos Se aporta información sobre los desafíos identificados y valorados para su posterior comunicación en el proceso de innovación.	15 minutos
Total		60 minutos

10.7 Metodologías SPRINT para innovación abierta



## 10.8 Reunión Observatorio Laboral INACAP



## 10.9 Argumentos para la selección de industrias

**Cuadro 5. Características generales de los ocupados de la Región de Atacama según sector económico, 2018.**

Sector Económico	N° ocupados	Edad	Años de escolaridad	Horas trabajadas semanales	% Mujeres	Ingreso promedio 2017
Silvoagropecuario y Pesca	9.185	51,7	8,2	42,4	26%	\$ 384.226
Minería	25.513	42,7	12,5	48,4	9%	\$ 816.614
Industria Manufacturera	10.190	45,2	10,7	38,6	37%	\$ 386.486
Electricidad, Gas, Agua y Gestión de Desechos	2.952	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Construcción	11.060	46,1	10,5	43,0	4%	\$ 499.162
Comercio	29.439	41,7	10,9	40,0	51%	\$ 362.024
Hoteles y Restaurantes	7.529	42,5	10,7	41,5	68%	\$ 430.020
Transporte y Almacenamiento	8.742	49,2	10,8	49,0	15%	\$ 457.860
Información y Comunicaciones	1.536	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Actividades Financieras, Profesionales, Científicas y Técnicas	2.921	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Actividades de Servicios Administrativos e Inmobiliarias	3.840	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Servicios de Enseñanza	13.062	43,5	13,9	41,5	65%	\$ 583.080
Servicios de Salud y de Asistencia Social	6.779	44,0	13,7	43,3	81%	\$ 587.519
Servicios de Recreación y Otros Servicios Personales	3.317	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Actividades de los Hogares como Empleadores	2.836	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Administración Pública	8.540	42,1	12,5	44,9	37%	\$ 774.773
<b>Total</b>	<b>147.440</b>	<b>44,1</b>	<b>11,5</b>	<b>42,8</b>	<b>38%</b>	<b>\$ 543.678</b>

**10.10** Presentación del programa a socios clave

Departamento Informática y Administración y Negocios INACAP



Reunión Cámara Chilena de la Construcción Atacama



Reunión Departamento de Informática Universidad de Atacama



Reunión Directiva Barrio Alameda



Reunión CCHC y UDA



Reunión con representantes de Pymes de Salud



Reunión SERCOTEC Atacama



10.11 Actividad Focus Group levantamiento de desafíos Construcción



10.12 Lista de asistencia Focus Group levantamiento de desafíos Construcción

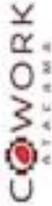
**DESAFÍO  
SILICON  
VALLEY**

**REGISTRO DE ASISTENCIA**

ACTIVIDAD:	Focus Group (Construcción)		
FECHA:	27/02/20 (Martes)		
HORARIO:	13:00		
PALATIO:	Salón de Asesorías		
LUGAR:	Carretera Antena de la Construcción		

NOMBRE	RUT	TEL/FONO	EMPRESA	RUT EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
Claudia Alameda Ferrer	15.105.465-2	7-89126840	309.022	-	clamb@uconnvm.net	<i>[Firma]</i>
Emilio Papapietro	542814-5	98172411	Sub talbe	-	papapie@subtalbe.cl	<i>[Firma]</i>
Valeria Quintero	19491007	9422880	CANC	-	valeria@canconet.cl	<i>[Firma]</i>
Cristian Osorio	16.000.020-2	98172411	COWORK	-	cristian@cowork.cl	<i>[Firma]</i>







LISTA DE ASISTENCIA  
**COMISIÓN DESARROLLO REGIONAL E INNOVACIÓN**  
**SESIÓN N° 02**  
**MARTES 10 DE DICIEMBRE DEL 2019**

N°	NOMBRE	EMPRESA	TELEFONO	E MAIL	FIRMA
1	Claudia Ahumada Torres	Ingr. Civil	9-89926890	clauahumada@gmail.com	
2	Claudia Zulueta P.	PUCV	954976693	claudia@conworkatacama.cl	
3	Miguel Ángel Tapia	PUCV	986157688	alfjandue@chrysalis.cl	
4	Sebastián Montalbán G.	PUCV	983779906	S.Montalban@Chrysalis.cl	
5	Sol Parob	Inmobiliaria Copayapu		Sol.pardominos@gmail.com	
6	Carlos Acuña	C.C.H.C.	76932845	carlos@carimuecopiapo.com	
7	Yelico Fudolf	CCHC	9442988	Estudio.ccfp@copiapo.cl	
8					
9					
10					

10.13 Desafíos de construcción



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

LEVANTAMIENTO DE DESAFÍOS  
**CONSTRUCCIÓN**

 ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

 COWORK ATACAMA

 CHRYSLIS

 UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

 CEINNOVA PUCV

## 1. SISTEMA DE RECLUTAMIENTO PARA CONSTRUCCIÓN

### DESCRIPCIÓN

Las pymes de construcción necesitan optimizar su proceso de reclutamiento, poniendo énfasis en la búsqueda de trabajadores, que garantice la confiabilidad del RRHH a contratar, que permita garantizar el buen trabajo y cumplimiento de la obra, con mano de obra local en las distintas localidades donde se ejecute el proyecto. Todo este sistema debe ser ágil, rápido e intuitivo, tanto para la empresa como para los trabajadores.

### NECESIDAD INSATISFECHA

La mayoría de las Pymes de construcción, ejecutan obras en distintas localidades del país, con lo cual es complejo reclutar de manera rápida a trabajadores competentes en las distintas áreas necesarias. Además de ello, la construcción tiene altas tasas de rotación de empleados, por tanto perjudica la correcta ejecución de la obra y produce retrasos en la entrega. La incapacidad de conseguir mano de obra local se traduce en altos costos de alojamiento, alimentación y traslado, afectando directamente rentabilidad de la Pyme.

### Involucrados

- 
- Dueño de la pyme  
Encargado de RRHH  
Trabajadores

### Impacto

- 
- Alta rotación de personal
- Dificultad de contratación  
Confiabilidad de la empresa  
Tiempos incumplidos

## 2. VISUALIZACIÓN DE OPORTUNIDAD PARA LAS PYMES DE CONSTRUCCIÓN

### **DESCRIPCIÓN**

Sin duda la visualización de oportunidades para generar nuevas obras conlleva un crecimiento constante para las pymes, por tanto se requiere un medio por el cual se presenten los requerimientos de construcción a nivel local, nacional y/o internacional, para que las pymes puedan analizar esas ofertas, conocer a los ofertantes, decidir cuáles son las mejores oportunidades a postular y organizar su trabajo en el año.

### **NECESIDAD INSATISFECHA**

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la rápida identificación de oportunidades de negocios con mandantes confiables.

### **Involucrados**

- 
- Dueño de la pyme
- Personal encargado de ventas
- Ofertantes (posibles mandantes)
- Encargado de proveedores (mandante)

### **Impacto**

- 
- Falta de oportunidades laborales
- Confiability del mandante
- Bajas ventas

### 3. SISTEMA DE PRESUPUESTOS DE CONSTRUCCIÓN

#### **DESCRIPCIÓN**

La organización y orden presupuestario es fundamental para que las empresas de construcción puedan desarrollar buenos calculos en función a las obras que ejecutan, considerando información importante como la cubicación de la obra, materiales a utilizar, mano de obra, porcentajes de ganancias, entre otros. Por tanto, urge la necesidad de una solución de manejo fácil, intuitivo y rápido, para el control presupuestario de la obra, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.

#### **NECESIDAD INSATISFECHA**

Mejorar el control presupuestario, obteniendo información en tiempo real de todos los costos que conllevan la realización de la obra, mejorando la toma de desiciones de compra y aceptación de obras y cumpliendo con las expectativas de rentabilidad proyectadas.

#### **Involucrados**

- 
- Dueño de la pyme
- Personal encargado de presupuesto
- Proveedores

#### **Impacto**

- 
- Déficit y/o exceso de materias primas e insumos
- Aumento de costos fijos y variables
- Mala determinación de rentabilidad

## 4. MEDICIÓN DE EFICIENCIA DE RRHH Y GENERADOR DE INCENTIVOS

### DESCRIPCIÓN

Las empresas de construcción requieren generar un sistema que permita medir la eficiencia de los trabajadores, logrando maximizar la concreción de las labores asignadas. Además se debe incluir un sistema de incentivos con la finalidad de motivar al personal, beneficiarlo al cumplir sus metas y de esta forma mejorar tanto el ambiente laboral, el respeto y la eficacia (cumplimiento de plazos de entregas) y eficiencia (minimización de costos) de la obra.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Lograr la concreción de metas ligadas a sus trabajadores, permitiendo medir los progresos individuales y colectivos, con el fin de generar un control que permita llevar a cabo la obra de la mejor manera, y con ello generar un sistema de incentivo para mejorar el ambiente laboral.

### Involucrados

- Dueño de la pyme
- Jefe de obra
- Trabajadores

### Impacto

- Incumplimiento de plazos de entrega (multas)
- Personal insatisfecho
- Mal ambiente laboral

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** | LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL



ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA



10.14 Actividad levantamiento de desafíos Comercio



10.15 Lista de asistencia Focus Group levantamiento de desafíos Comercio



**REGISTRO DE ASISTENCIA**

ACTIVIDAD:	Focus group Comercio
FECHA:	22-01-20
HORARIO:	15:00
RELATOR:	Substancias Montalban
LUGAR:	Cowork Atacama

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	EMPRESA	RUT EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
Rodrigo Colao	15032408-2	974995608	Lupubs bna	76549656-4	rocolao@lupubs.com	
Cecilio Kelle A	8725087-7	965193000	RebberoNaval	8220873	reberro@reberro.com	
Custero Tapia V.	15.870.688-7	964837298	Des Santos Hda	76083863-5	Ventor@desantos.cl	
Alivia Hurtado Rolón	13016065-4	974323335	Todo Mulsica	6-766.057-9	alivia.hurtado76@gmail.com	
Orlando Sosa C.	10851028-6	935424651	NATIONAL DIGITAL	7740170-4	ososa@nationaldigital.com	
Ayulio Carrasquilla	1306337-P	9780247	Energetica	1306337-7	contacto@energetica.cl	
Fredy Villalobos S	7942111-1	988153785	Comercio Bienes	7942111-1	comercio@villalobos.com	
Fabrizio Bravo	85461410	95471010	Fabrizio Bravo	85461410	fabrizio@bravo.cl	
Joan Felicit	1738862-4	990665778	PSA		joan.felicit@psa.cl	








DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

LEVANTAMIENTO DE DESAFÍOS  
**COMERCIO**

ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

COWORK ATACAMA

CHRYSLIS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

CEINNOVA PUCV

## 1. DEFINICIÓN Y CONTROL DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS

### DESCRIPCIÓN

Las pymes de comercio necesitan optimizar sus estrategias de precio, ya que, en muchas ocasiones, utilizan métodos desactualizados que no brindan el valor necesario para la sustentabilidad del negocio. Por ello se requiere generar una solución innovadora que permita la definición de precios de los productos instruyendo y recomendando estrategias que el empresario pueda establecer. Además, generar un sistema de control de precios para evaluar la conducta del cliente frente a cambios en éste, así como también su comportamiento en promociones y descuentos.

### NECESIDAD INSATISFECHA

La mayoría de las Pymes, utilizan las mismas estrategias de precio que se utilizaban hace 10 años atrás, y la mayoría de las veces es un precio que no va acorde a la propuesta de valor del producto o no permite generar un margen adecuado para cubrir los costos de producción, lo que conlleva a enormes pérdidas.

### Involucrados

- Dueño de la pyme
- Personal encargado de ventas
- Nuevos clientes
- Clientes fidelizados
- Competencia directa

### Impacto

- Bajos márgenes de utilidades
- Dificultad de atraer nueva clientela
- Problemas financieros de la empresa

## 2. GESTIÓN Y CONTROL LOGÍSTICO MANEJO DE PROVEEDORES

### **DESCRIPCIÓN**

Sin duda la definición de aliados estratégicos en Pymes permite generar valor en sus procesos productivos, y parte fundamental de estos es generar métodos que permitan un trabajo más fluido y cohesionado con proveedores, generando eficiencia en traslados de los insumos y materias primas.

### **NECESIDAD INSATISFECHA**

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la transferencia de información entre empresas y proveedores, optimizando tiempos de entrega, stock, seguridad de las materias primas e insumos. Permitiendo un proceso productivo más eficaz y eficiente.

### **Involucrados**

- Dueño de la pyme
- Personal encargado de adquisiciones
- Proveedores

### **Impacto**

- Altos costos de materias primas e insumos
- Bajas de stock o sobre Stock
- Aumento en los tiempos de producción
- Clientes (informándoles del stock)

### 3. GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIO PARA PYMES

#### **DESCRIPCIÓN**

Las pymes de comercio atraviesan por grandes cambios en el manejo de sus negocios, y es de vital importancia utilizar herramientas digitales que solucionen sus problemas de inventariado y stock, de manera fácil e intuitiva, que permita a los dueños y/o trabajadores llevar un correcto control y manejo de sus inventarios, facilitando el acceso a información actualizado, ubicación de productos, reposición, logística, entre otros.

#### **NECESIDAD INSATISFECHA**

Mejorar el control de inventario, obteniendo información en tiempo real de los artículos disponibles, su ubicación, caducidad, trazabilidad e información del proveedor.

Mejorar la comunicación con el proveedor, para que pueda cubrir la falta de stock en los momentos precisos y oportunos.

#### **Involucrados**

- Dueño de la pyme
- Personal encargado de inventario
- Proveedores
- Clientes (informándoles del stock)

#### **Impacto**

- Déficit y/o exceso de inventario
- Aumento de costos fijos
- Mala impresión de los clientes

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL



ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA



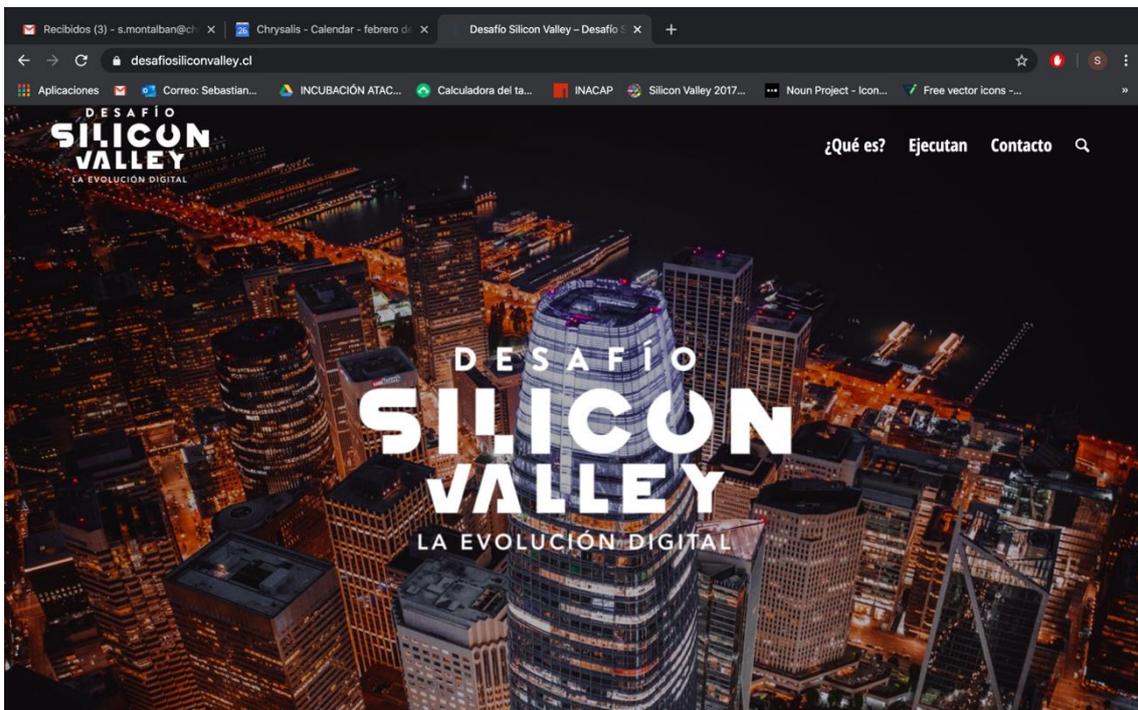
10.17 Fotografías de saqueos a Cowork Atacama



10.18 Desarrollo de video promocional preludeo



10.19 Desarrollo de página web



10.20 Desarrollo de campaña publicitaria “Tú También Puedes”

 Cowork Atacama PUCV · 18-02-20 ▼  
 [#Desafio\_Silicon\_Valley]  
 Si ellos pudieron tú también puedes...   
 Si eres joven y te interesa la tecnología,  
 te invitamos a ser parte del Desafío  
 Silicon Valley para crear soluciones para  
 las Pymes de Atacama.  
 Inscríbete en el sitio web   
[desafiosiliconvalley.cl](http://desafiosiliconvalley.cl)



 Cowork Atacama ...  
 Publicado por Carol Carvajal Troncoso  
 11 de marzo ·   
 [#Desafio\_Silicon\_Valley]  
 Si ellos pudieron tú también puedes...   
 En #Atacama contamos con emprendedores... Ver más



 **Cowork Atacama** ...  
Publicado por Carol Carvajal Troncoso  
5 de marzo · 🌐

**[#Desafío\_Silicon\_Valley]**  
Si ellos pudieron tú también puedes...✅  
En #Atacama contamos con emprendedora... Ver más



### 10.21 Desarrollo de campaña publicitaria “Participa en los Focus Group”

 **Cowork Atacama** ...  
Publicado por Carol Carvajal Troncoso  
14 de marzo · 🌐

**[#Desafío\_Silicon\_Valley]**  
¿Tienes una Pyme ligada al turismo en Atacama?  
Te invitamos a participar en una jornada de... Ver más



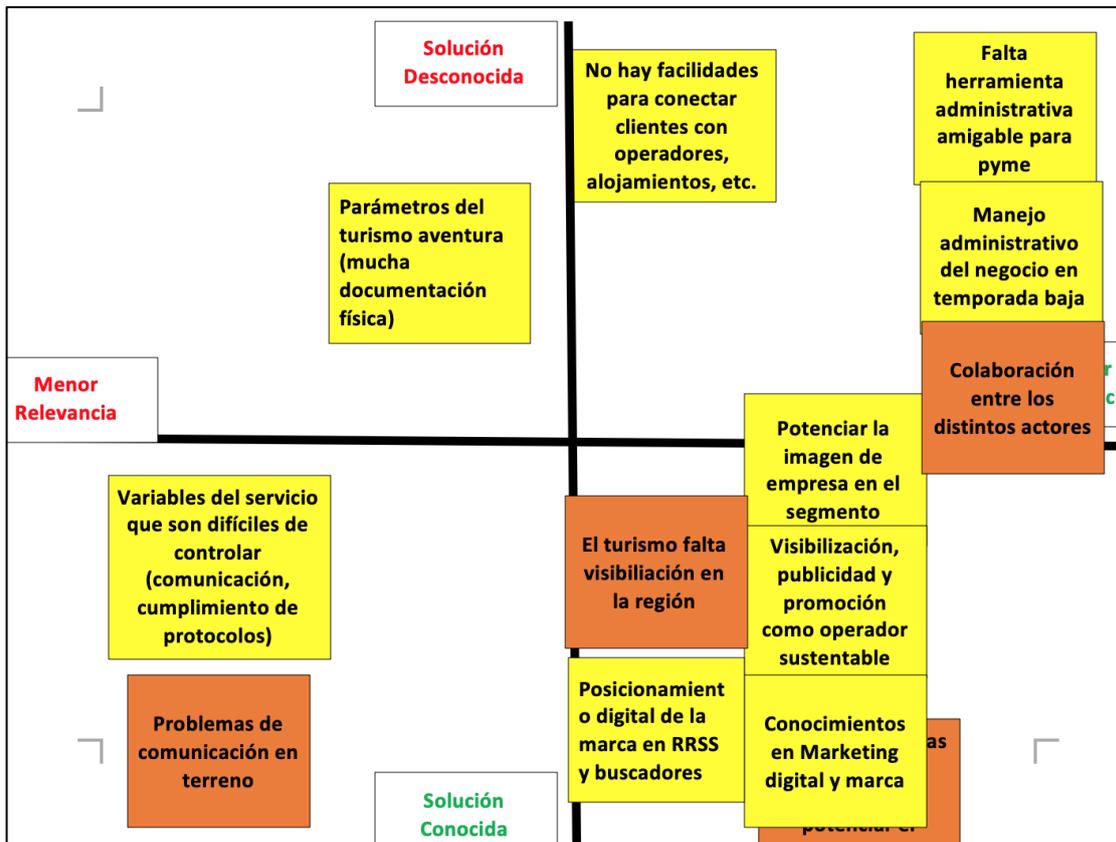
 **Cowork Atacama** ...  
Publicado por Carol Carvajal Troncoso  
15 de marzo · 🌐

**[#Desafío\_Silicon\_Valley]**  
¿Tienes una Pyme del área de la salud en Atacama?  
Te invitamos a participar en una jornada de... Ver más

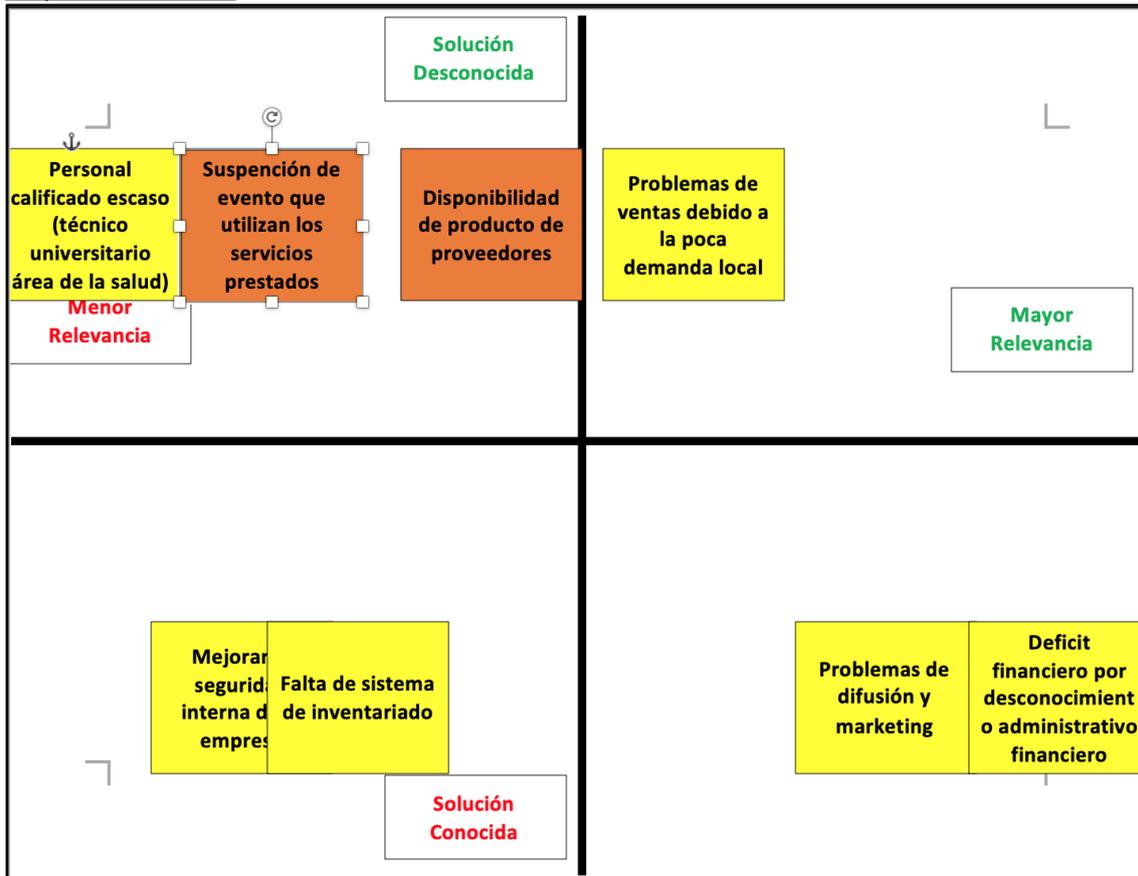


**10.22** Desarrollo de levantamiento de desafíos turismos y salud vía online

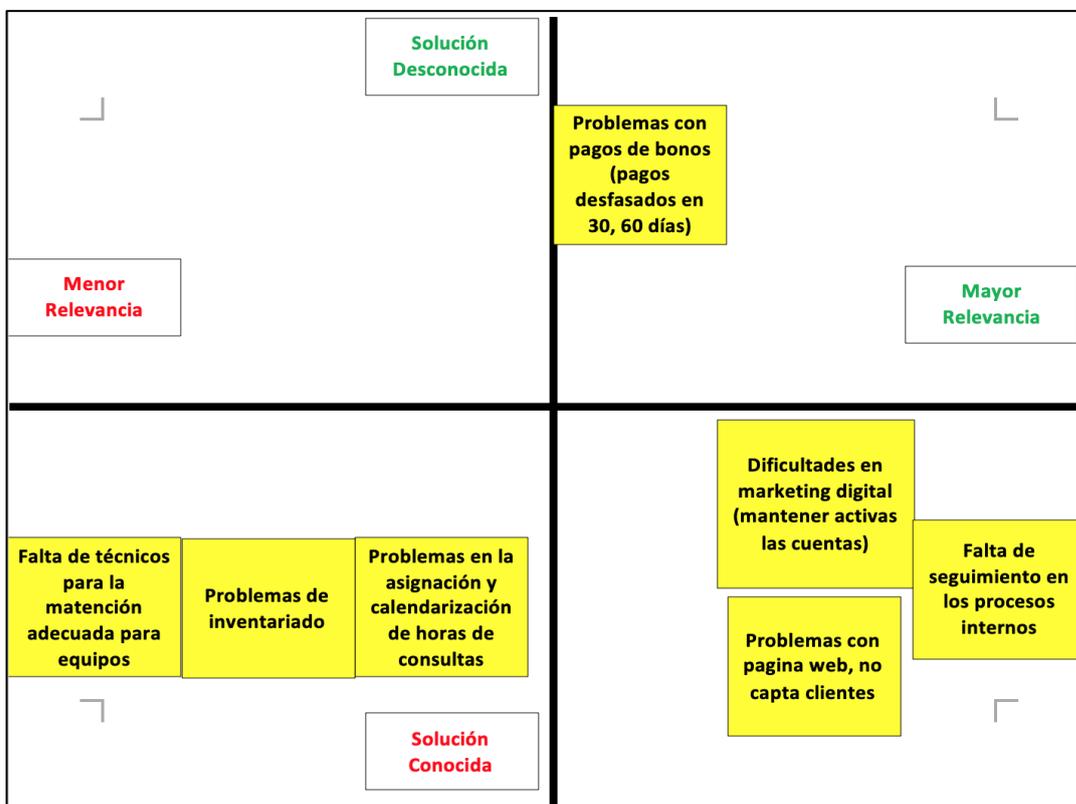
Empresa Chilitrip



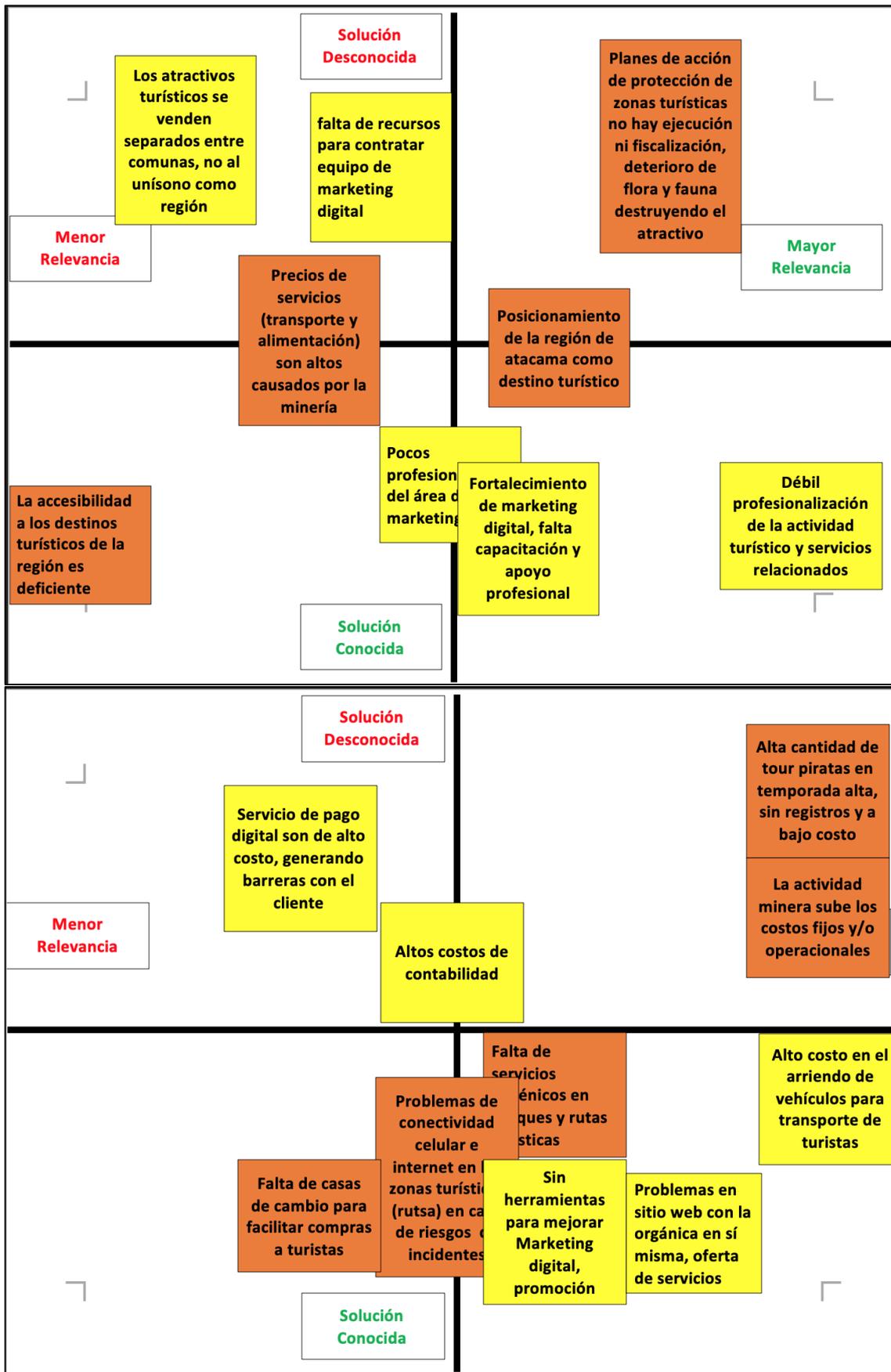
Empresa Transmed



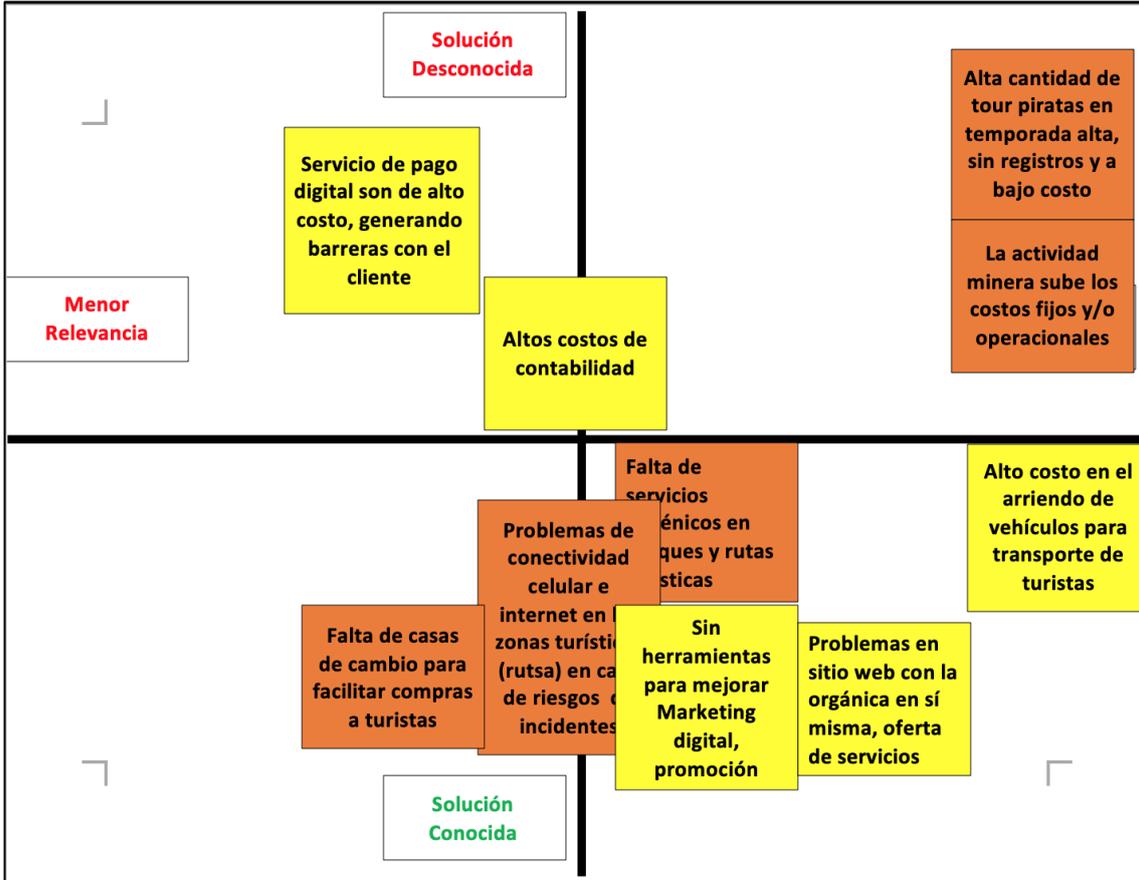
Empresa FlaminGo



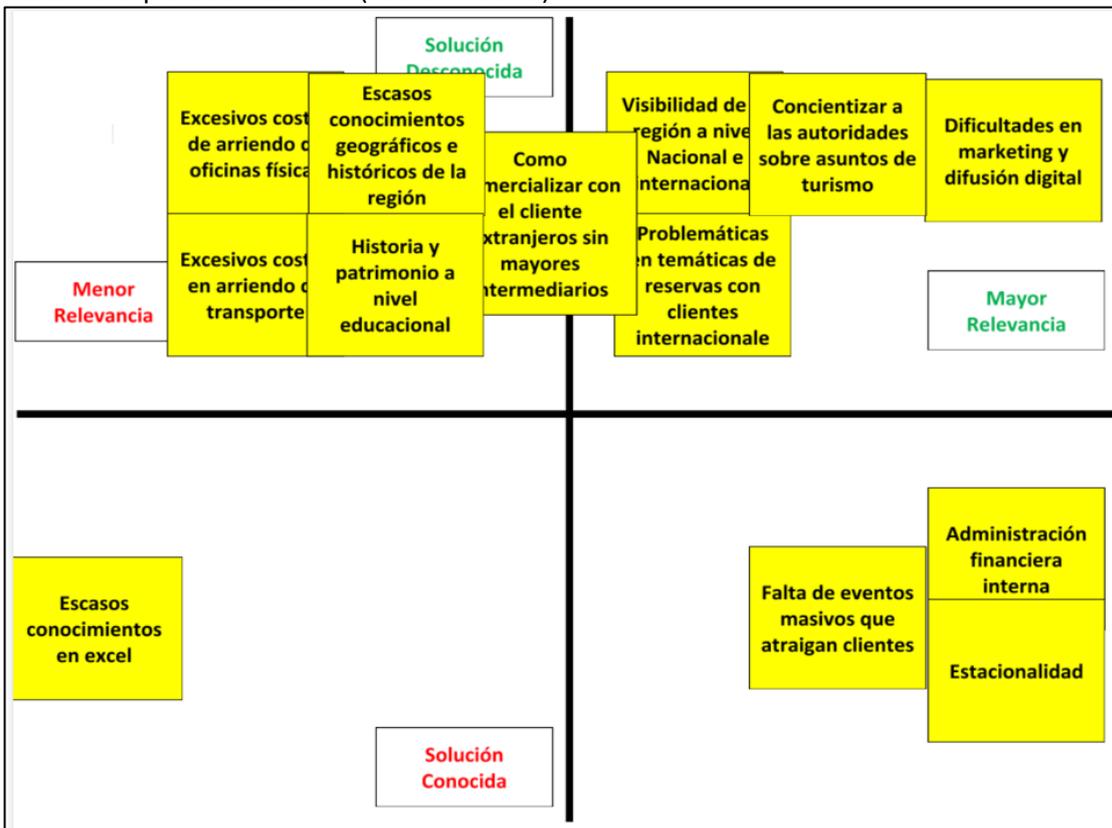
Empresa Copayapu travel



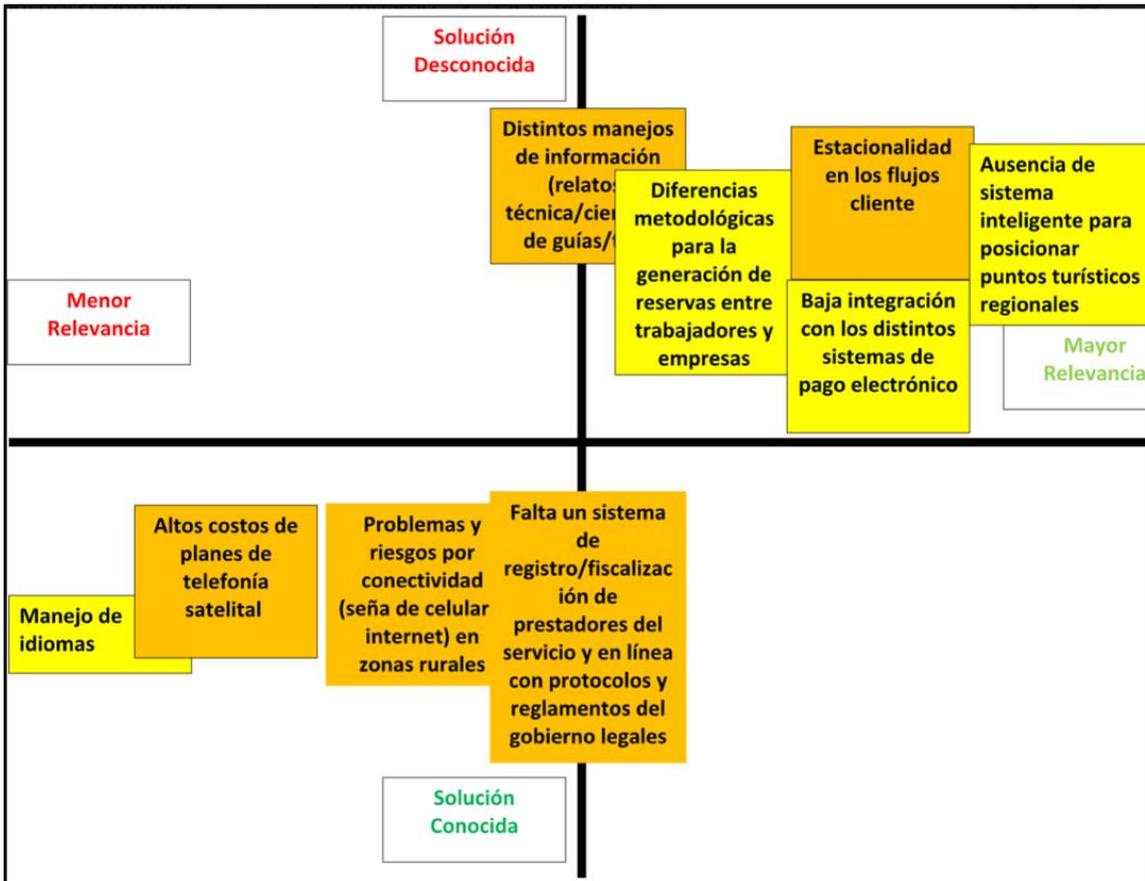
Empresa Geoturismo Atacama



Atacama exploration tourism (Yubitza Osorio)



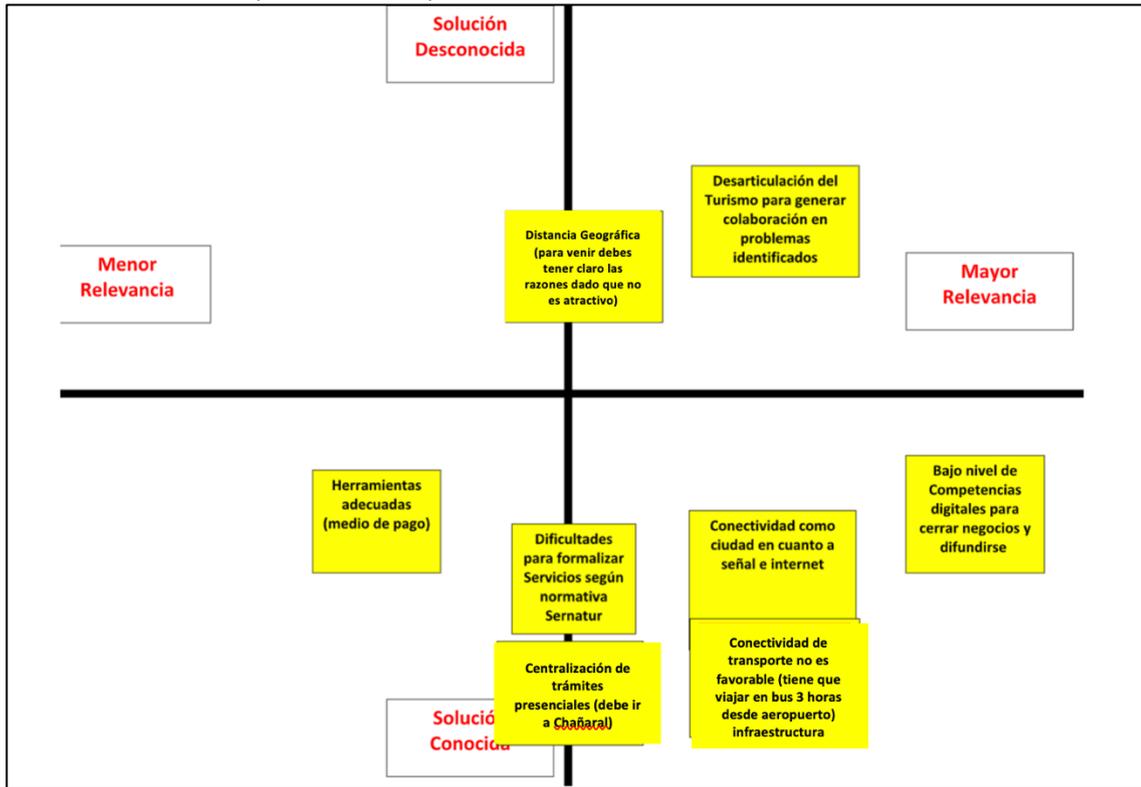
Geoturismo (Rodrigo Arcos)



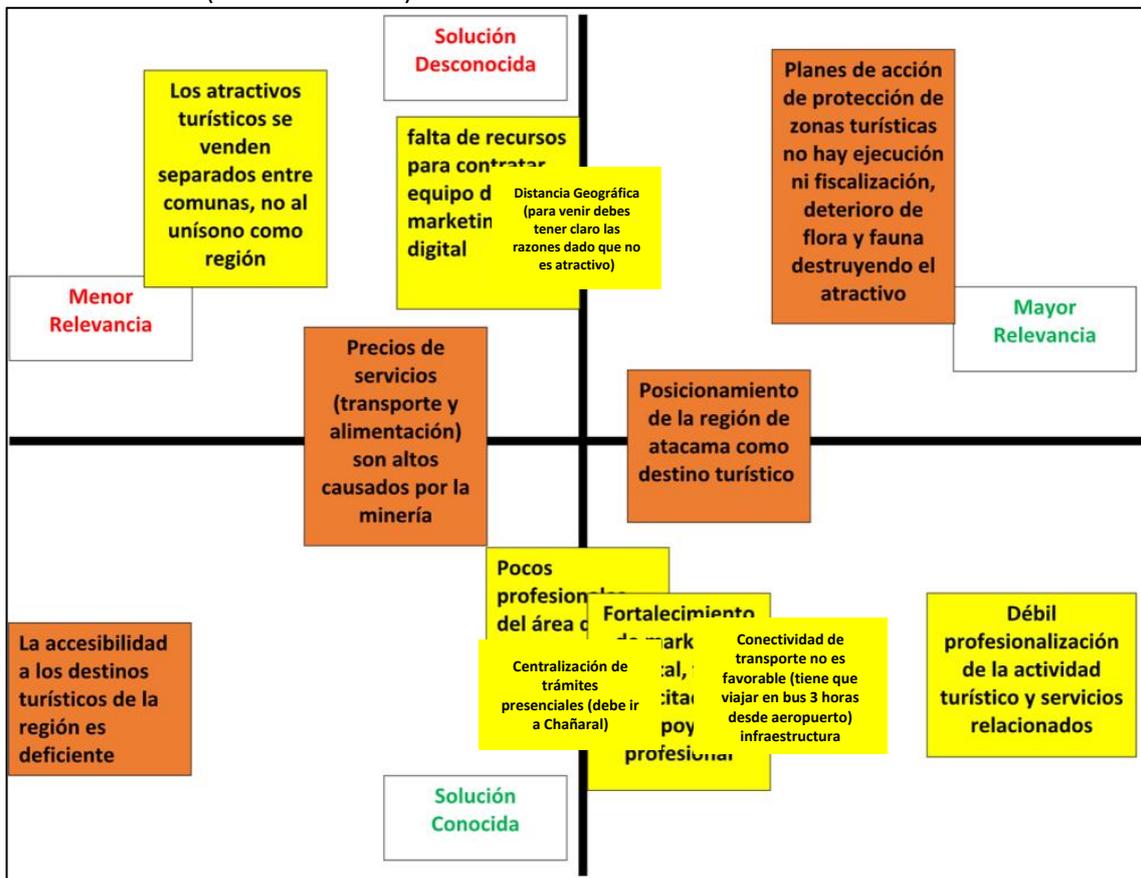
Geo Adventures (Veronica Jeria)



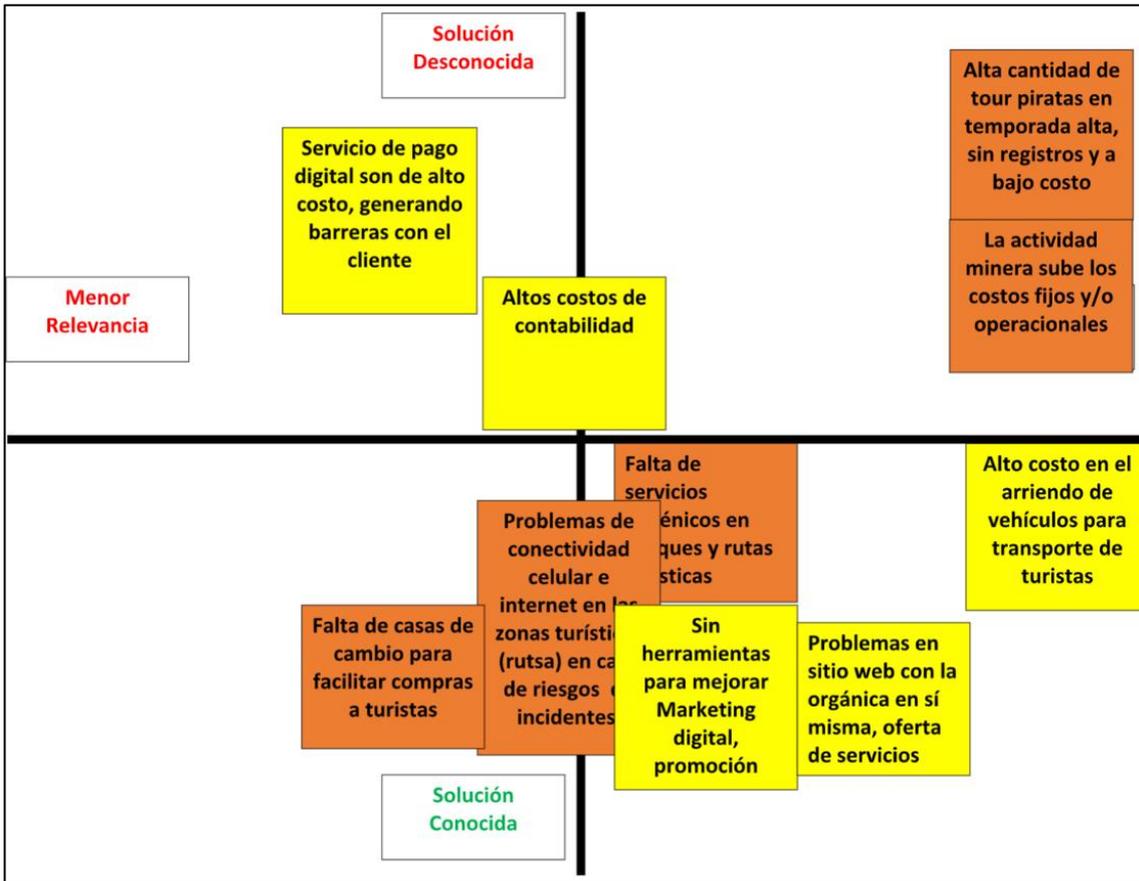
Atacama Interactiva (Alex Calderon)



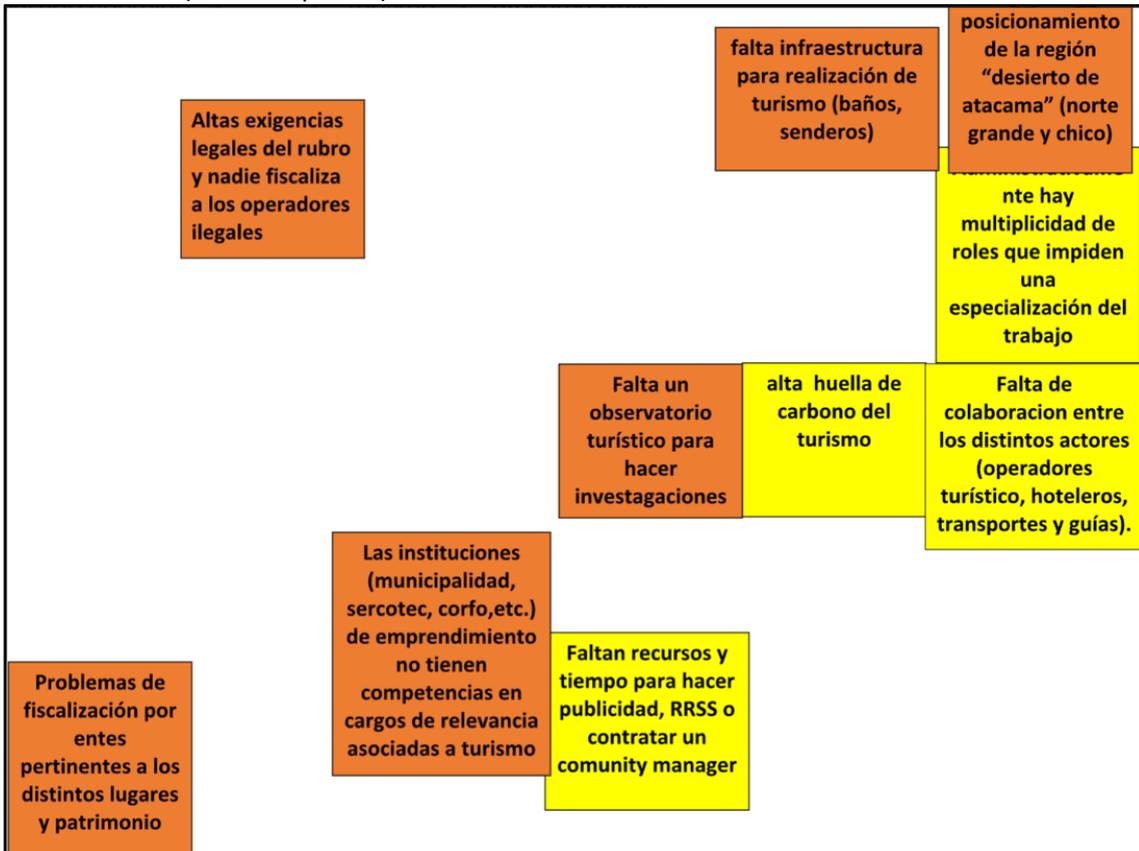
Rebeca Coñumil (Persona natural)



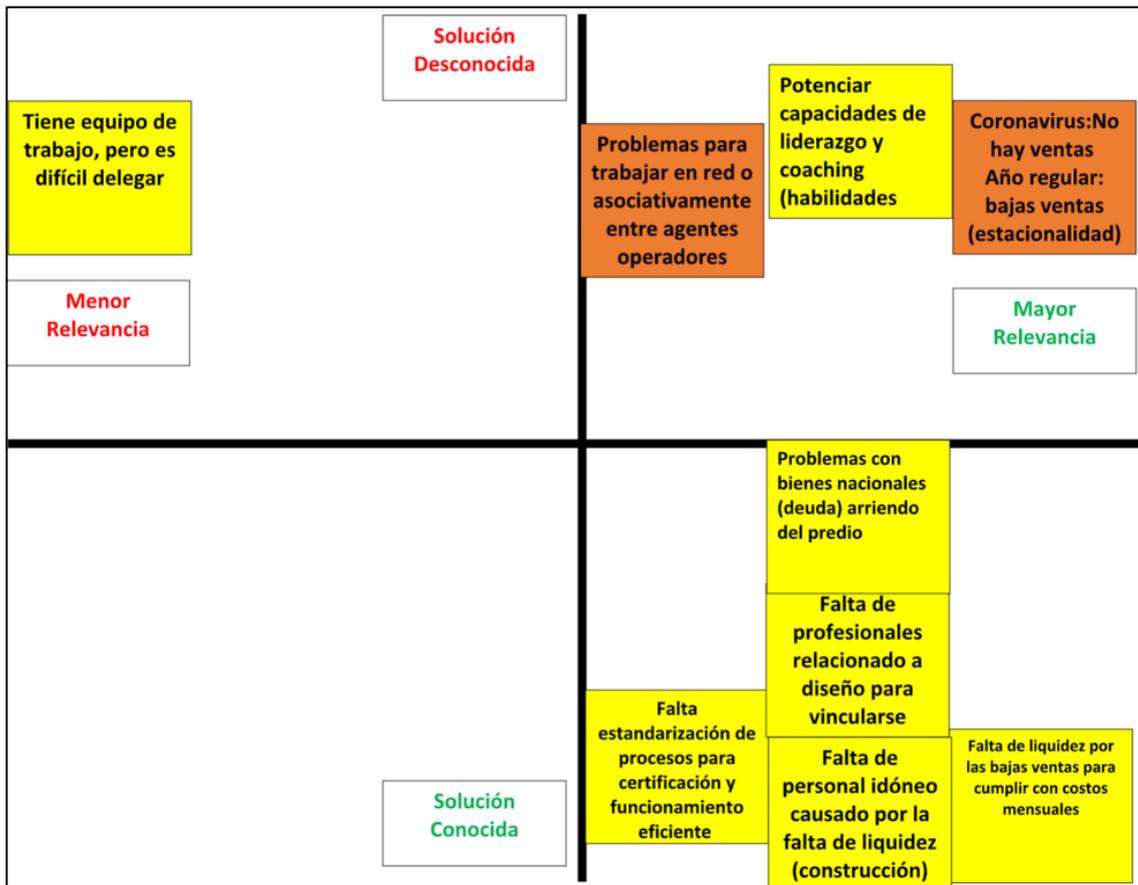
Copayapu Travel (Roberto Vergara)



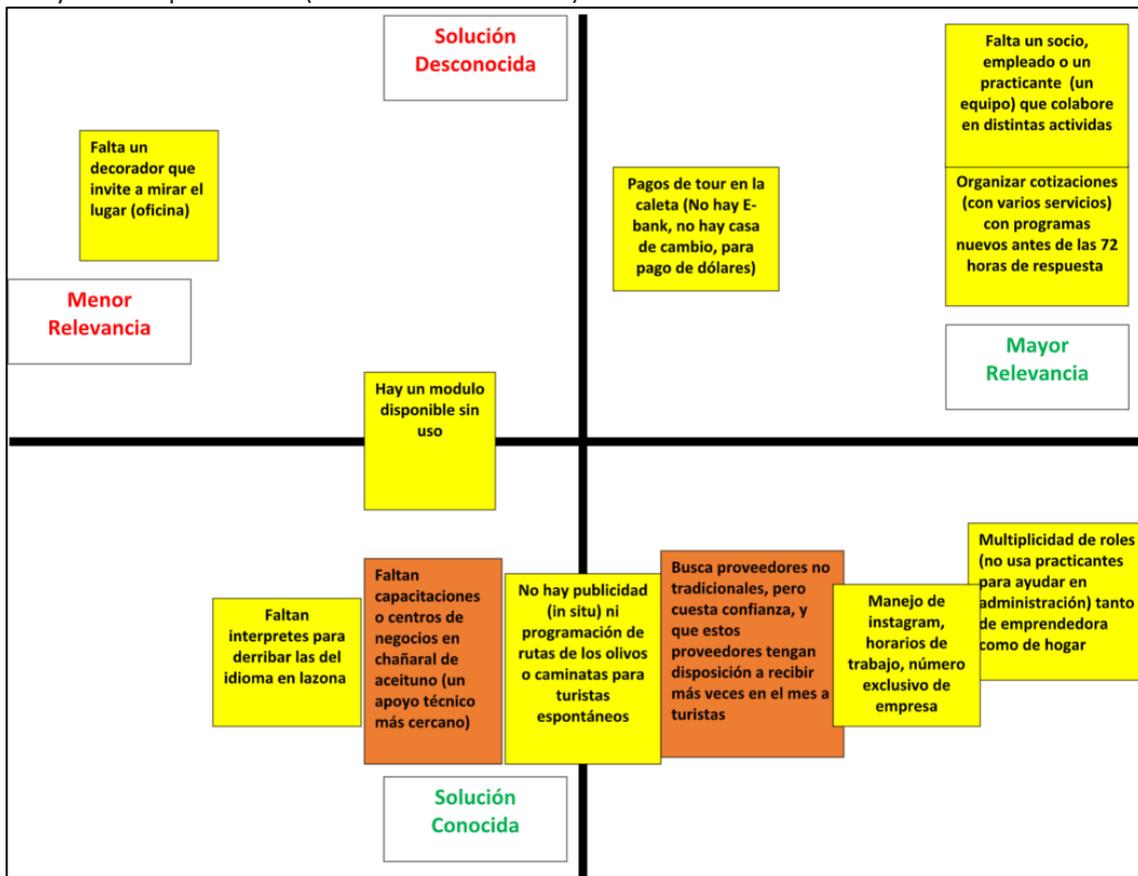
Atacama Walk (Álvaro Espinoza)



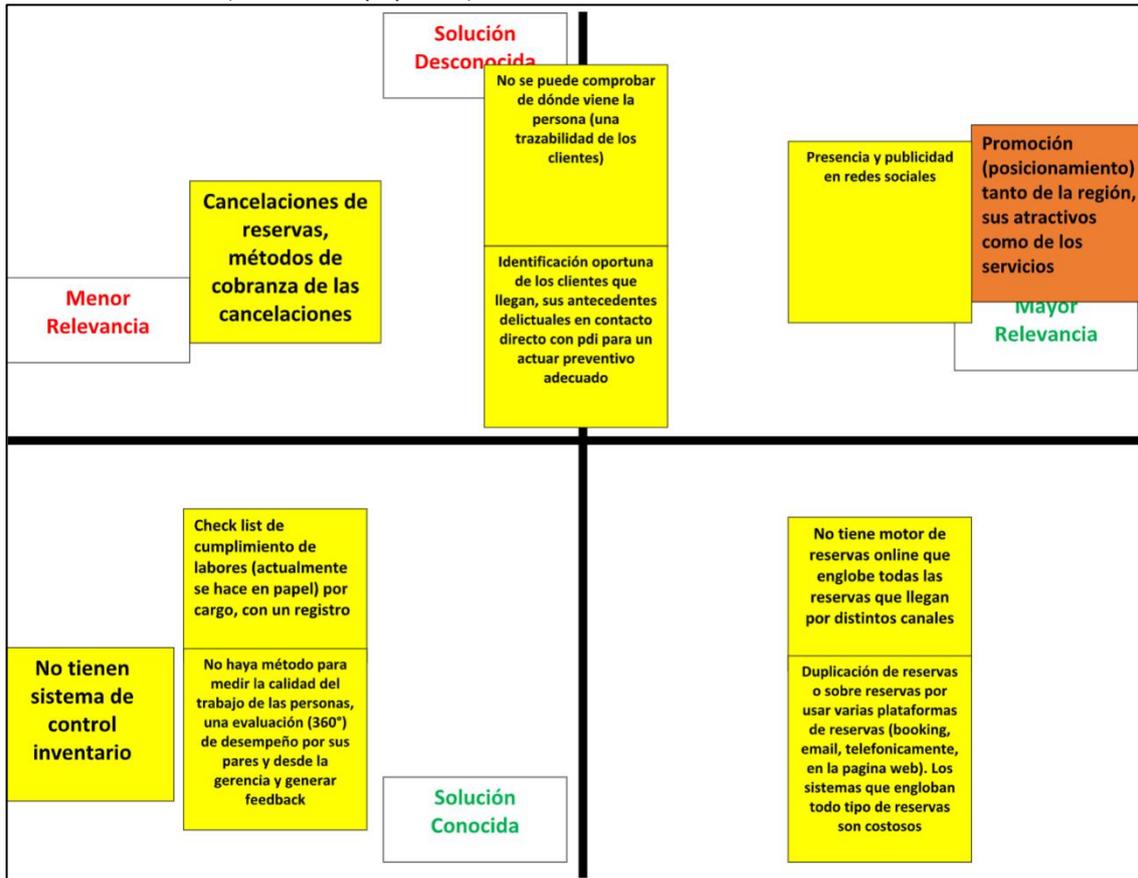
Subnatura (Sebastián Navarro)



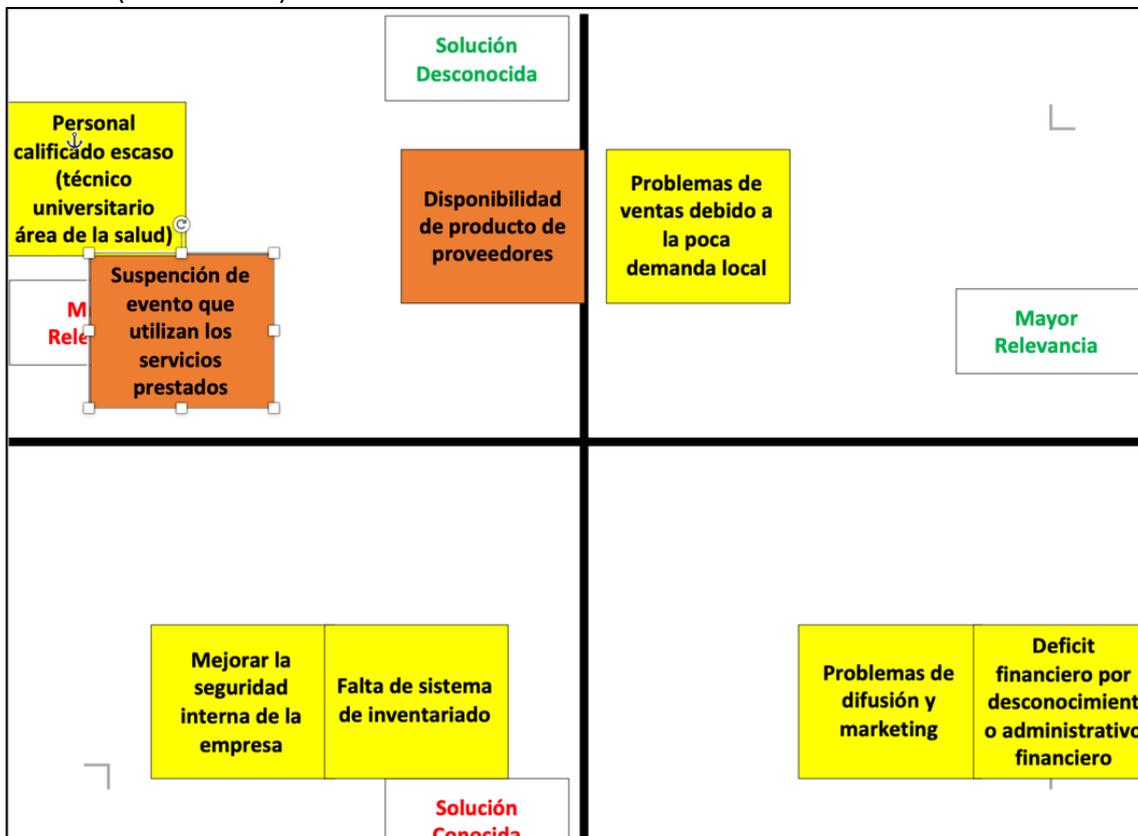
Marytierra expediciones (Marinella Maldonado)



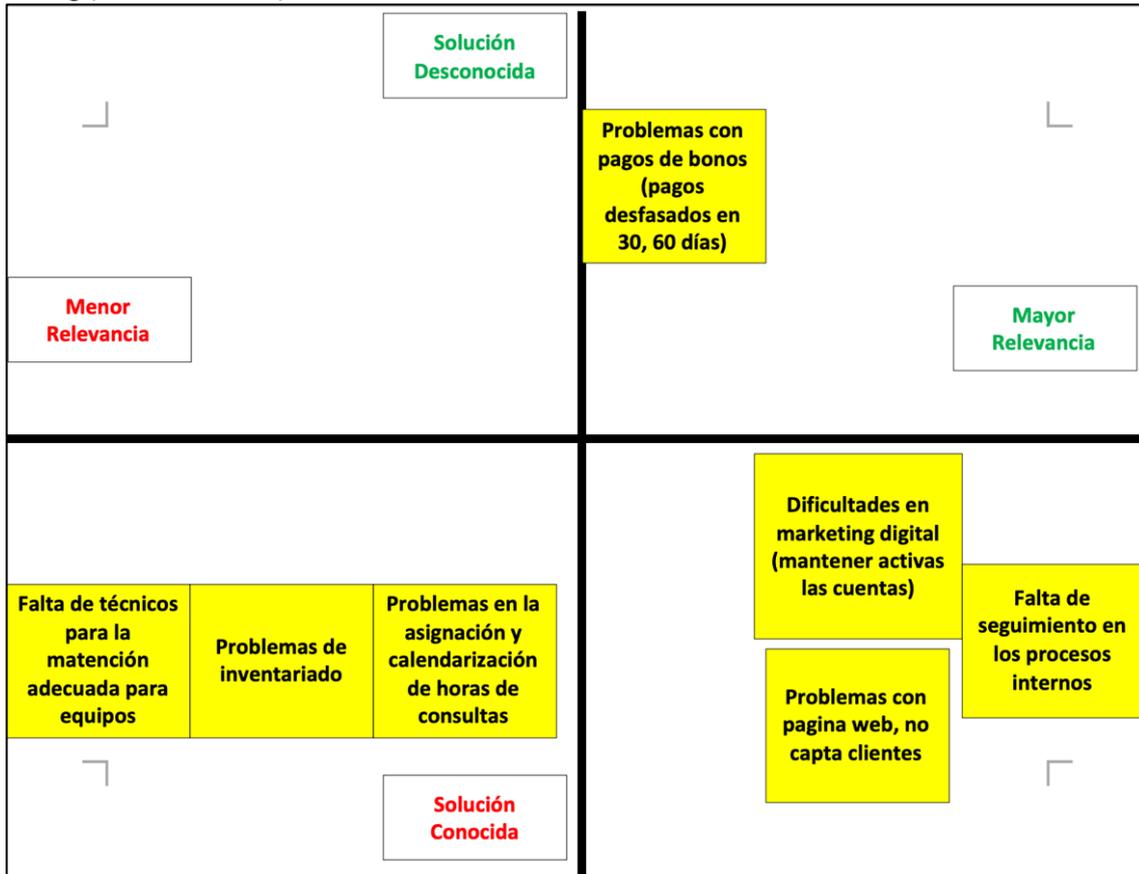
Oasis de Atacama (Arnaldo Papapietro)



Trasmed (Calvin Zuleta)



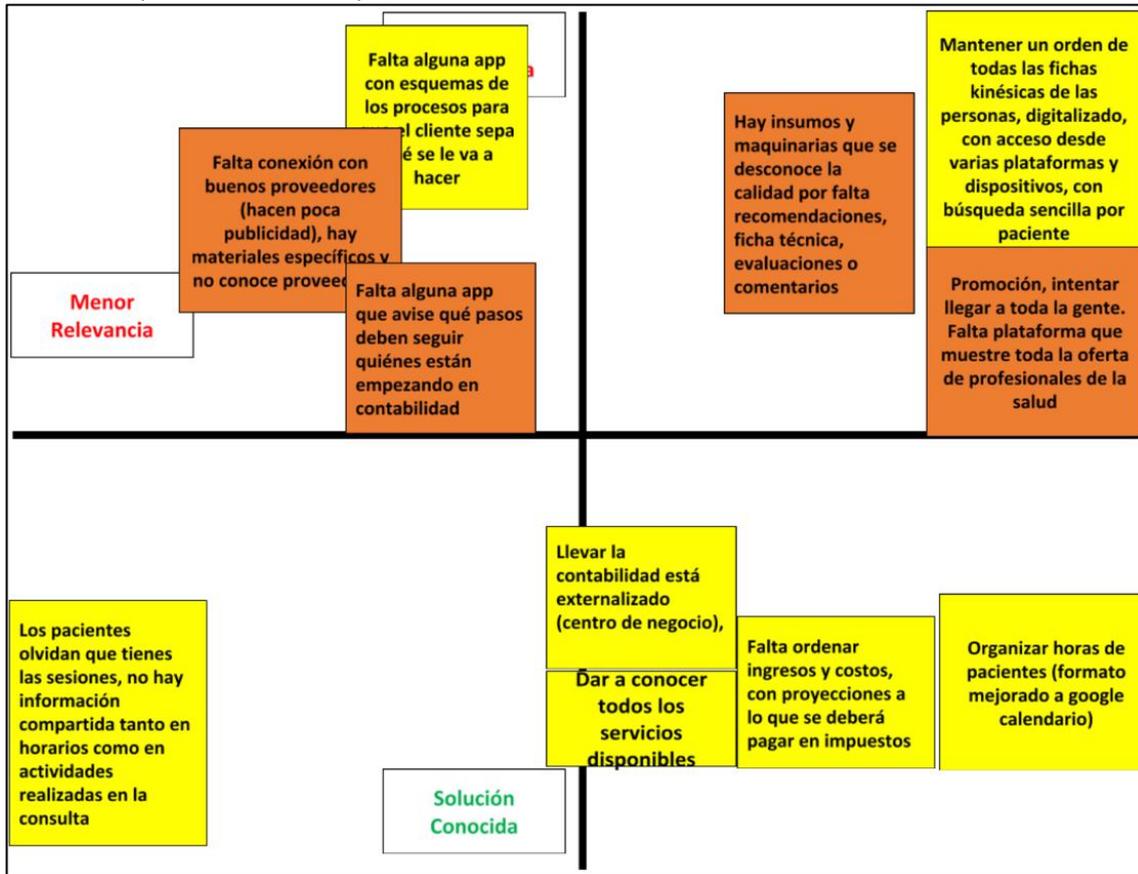
Kinteg (Pablo Zumaran)



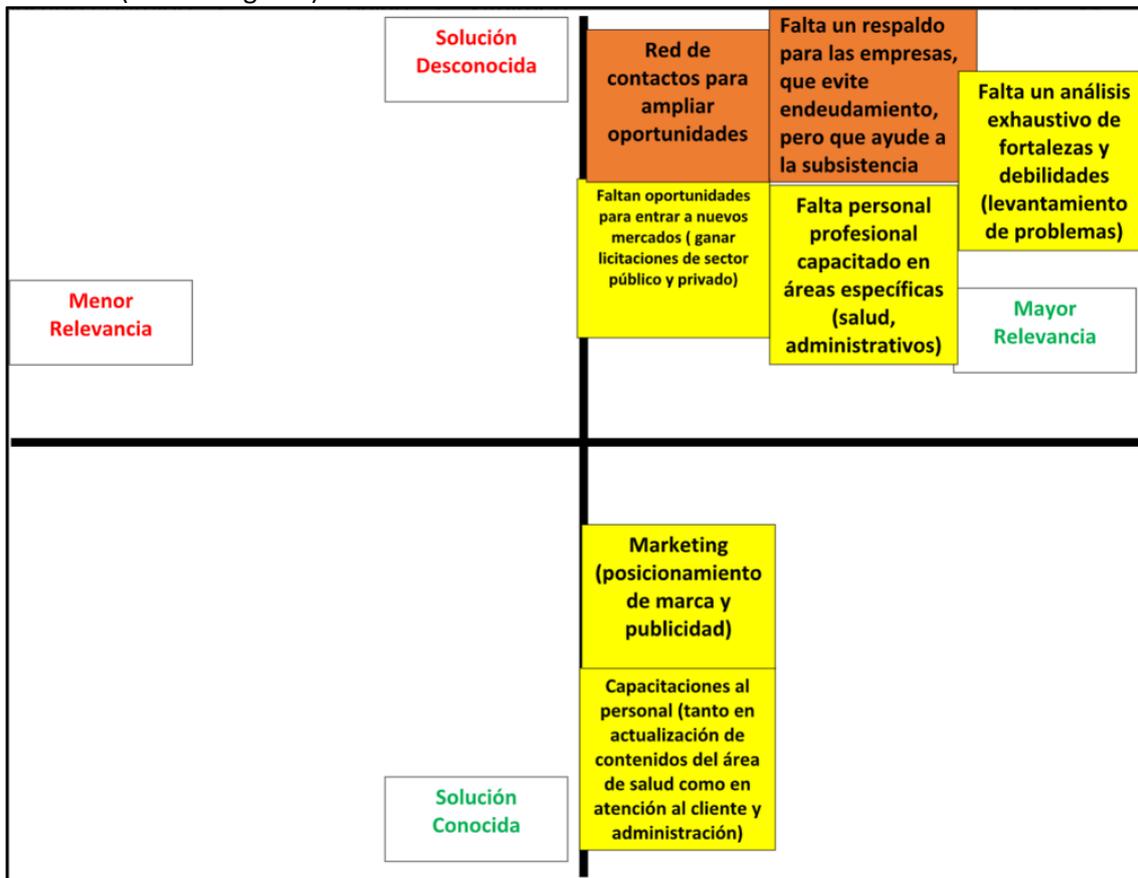
Biokinetig (Joselyn Gallardo)



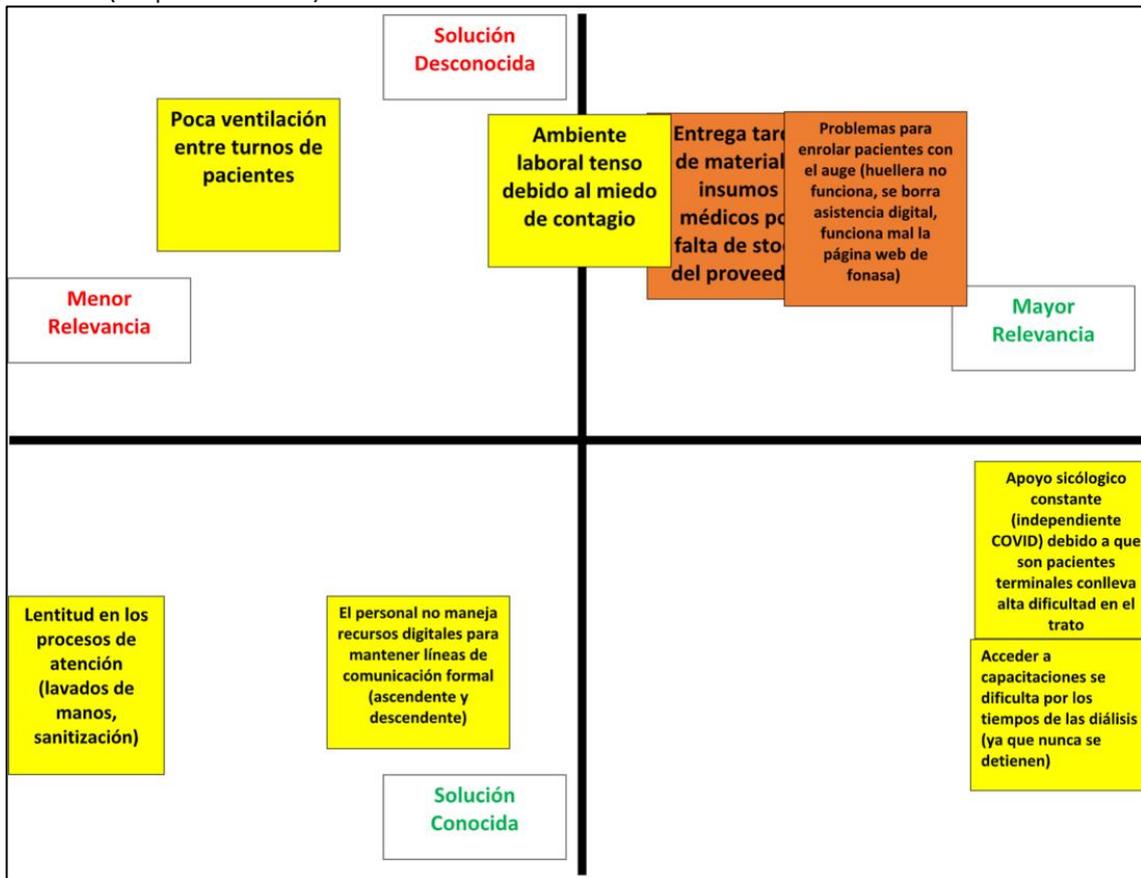
Renovakin (Nicoleta Iribarren)



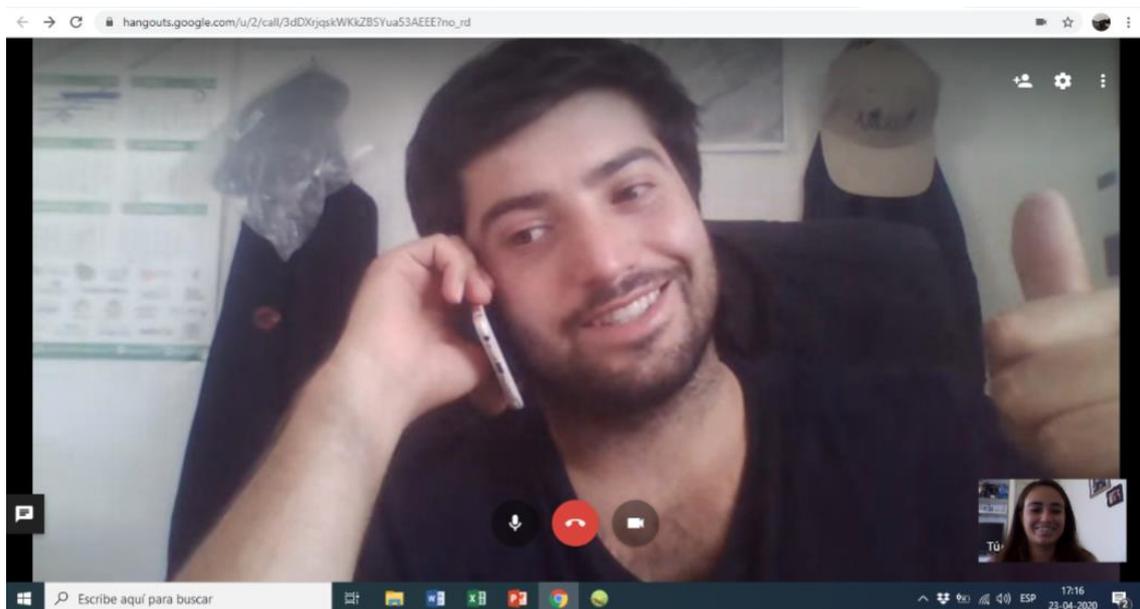
Vitalmed (Cristian Aguilar)



Dialvida (Stephanie Evans)



10.23 Capturas de pantalla de levantamiento de desafíos turismos y salud vía online





DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

LEVANTAMIENTO DE DESAFÍOS  
**TURISMO**

 ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

## 1. POTENCIAR EL MARKETING DIGITAL PARA PYMES DE TURISMO

### *DESCRIPCIÓN*

Las Pymes de Turismo de la región de Atacama, tienen serias dificultades para dar a conocer las bondades, patrimonios y paisajes de la región ante posibles clientes nacionales e internacionales, esto debido al desconocimiento de las herramientas digitales y el miedo a utilizarlas y cometer errores. Sumado a no contar con personal que pueda revisar de manera constante los resultados de las difusiones online y medir si las inversiones son acertadas. Por tanto, se requiere una solución digital intuitiva, amigable y que pueda ser utilizada por una persona inexperta, en términos de marketing digital, que permita aprovechar de buena manera la difusión de productos y servicios a nivel nacional e internacional.

### *NECESIDAD INSATISFECHA*

La mayoría de las Pymes de turismo, son pequeñas empresas unipersonales, las cuales no cuentan con el recurso humano ni los conocimientos necesarios para poder utilizar de manera óptima la difusión a través de medios digitales, lo que impide la obtención de nuevos clientes.

### *Involucrados*

- Dueño de la Pyme.
- Nuevos clientes.
- Clientes fidelizados.
- Competencia directa.

### *Impacto*

- Bajos márgenes de utilidades.
- Dificultad de atraer nueva clientela.
- Poca visualización de la región a nivel nacional e internacional.

## 2. GESTIÓN Y CONTROL DE RESERVAS Y PAGOS INTERNACIONALES

### DESCRIPCIÓN

Sin duda la globalización ha permitido que las empresas de turismo puedan ofrecer sus servicios a nivel internacional, lo cual es muy beneficioso. Sin embargo, generar y concretar reservas de servicios en el extranjero, se vuelve una tarea difícil debido al poco manejo en relación a los pagos digitales y el tipo de cambio, lo cual es un mundo desconocido e inexplorado por la mayoría de las pymes. Por tanto, se requiere una solución digital que facilite la unión de ambos procesos, es decir, la reserva y pago con moneda extranjera y que sea de fácil manejo para los empresarios de turismo.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Carencia de métodos tecnológicos e innovadores accesibles para Pymes, que permita la generación de reserva de servicios y productos a nivel internacional, adecuándose al tipo de cambio, determinando impuestos y toda labor administrativa contable para realizar ventas internacionales, generando de este modo la concreción de la venta.

### Involucrados

- Dueño de la pyme.
- Clientes extranjeros.
- Bancos.
- Pasarelas de pago.

### Impacto

- Pérdida de clientes internacionales.
- Manejo de monedas extranjeras.

### 3. GESTIÓN Y CONTROL ADMINISTRATIVO CONTABLE EN PYMES

#### **DESCRIPCIÓN**

La organización y orden administrativo es fundamental para que las Pymes de turismo puedan crecer y prosperar en estos tiempos, sin embargo, los empresarios aún utilizan métodos de antaño que ya no dan abasto con la cantidad de información que existe, no se adaptan a los constantes cambios y no permiten tomar buenas decisiones para aprovechar oportunidades importantes. Por tanto, urge la necesidad de una solución de manejo fácil e intuitivo, para el control de la gestión administrativo-contable de las Pymes de turismo, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.

#### **NECESIDAD INSATISFECHA**

Mejorar la gestión y control administrativo-contable de manera ágil e intuitiva, que permita a cualquier integrante de la organización entender los procesos y llevarlos a cabo de una manera sencilla y ordenada. Además, que permita la visualización de la información para la toma de decisiones estratégicas de la empresa.

#### **Involucrados**

- Dueño de la pyme.
- Personal encargado de la administración.
- SII.
- Contador.

#### **Impacto**

- Déficit y/o exceso de liquides.
- Perdida de oportunidades.
- Malas decisiones estratégicas.

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL



ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA





DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

LEVANTAMIENTO DE DESAFÍOS  
**SALUD**

 ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

## 1. ABASTECIMIENTO DE INSUMOS Y EQUIPOS DE SALUD

### DESCRIPCIÓN

Actualmente las pymes de salud se abastecen de insumos y equipos en mayor medida con proveedores de Santiago, ya que los proveedores regionales presentan retrasos, los insumos llegan en mal estado o simplemente que carecen de insumos y maquinarias específicas. La búsqueda de proveedores de Santiago debe hacerse online, sin tener referencias claras de la calidad de atención de los proveedores, su cumplimiento en los tiempos de entrega y, en el caso de necesitar nuevos insumos o equipos, no informan adecuadamente sobre las fichas técnicas altamente necesarias para saber si se cumplen con los estándares de calidad requeridos por el rubro.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Dificultades para adquirir insumos y equipos de forma sencilla, rápida, sin tener que manejar grandes stocks y con seguridad en entregas y calidad.

### Involucrados

- Proveedores de insumos y equipo de salud.  
Dueño de la pyme o encargado de abastecimiento.

### Impacto

- Aumenta la dificultad de administración de stock e insumos.  
Calidad del servicio en caso de no tener insumos.

## 2. SEGUIMIENTO DIGITAL DE PACIENTES

### DESCRIPCIÓN

Actualmente el registro de avances de pacientes se lleva mediante fichas físicas o en Word, las que no están disponibles para los pacientes. Por otra parte, la búsqueda de las fichas debe ser manual, lo que es poco eficiente.

Relacionado a esto mismo, los tratamientos médicos siempre incluyen que el paciente realice acciones en sus casas, sin embargo, los profesionales y las pymes no tienen cómo hacer seguimiento de estas acciones, por lo que no pueden intervenir hasta que el paciente vuelve a la consulta e informa si empeoró o mejoró.

### NECESIDAD INSATISFECHA

Surge la necesidad de hacer seguimiento de los pacientes para maximizar su progreso en sus distintos tratamientos, dónde tanto paciente como profesional puedan ver acciones y progresos.

### Involucrados

- Pacientes.  
Profesionales de salud.

### Impacto

- Los profesionales no miden el impacto de sus tratamientos.  
No pueden llevar un conteo de casos exitosos.  
Desconocen la satisfacción del cliente.

### 3. PROBLEMAS DE CALENDARIZACIÓN DE ATENCIONES

#### *DESCRIPCIÓN*

Reservar horas de forma eficiente con recordatorio a los pacientes es una gran dificultad para las pymes de salud. Muchas veces los pacientes olvidan las horas o simplemente no pueden tomarlas y no dan aviso a las pymes, traduciéndose en una disminución en ventas e impidiendo que otros pacientes tomen esas horas (costo de oportunidad), quedando como horas perdidas e irrecuperables. Por otra parte, las horas de atención deben gestionarse de acuerdo a la cantidad de personal disponible (hh) y según la disponibilidad de recursos (salas, equipos, etc.).

#### *NECESIDAD INSATISFECHA*

Bajas en ventas por pérdidas de horas pedidas y no tomadas y porque no se pudo reasignar la hora a otros pacientes que las necesitaban.

#### *Involucrados*

- 
- Trabajadores.
- Dueños de las pymes.  
Pacientes.  
Profesionales independientes.

#### *Impacto*

- 
- Disminución de cupos disponibles para atención.
- Utilidades de la empresa.  
Tiempos muertos irrecuperables.  
Costo de oportunidad de atender a otro paciente.

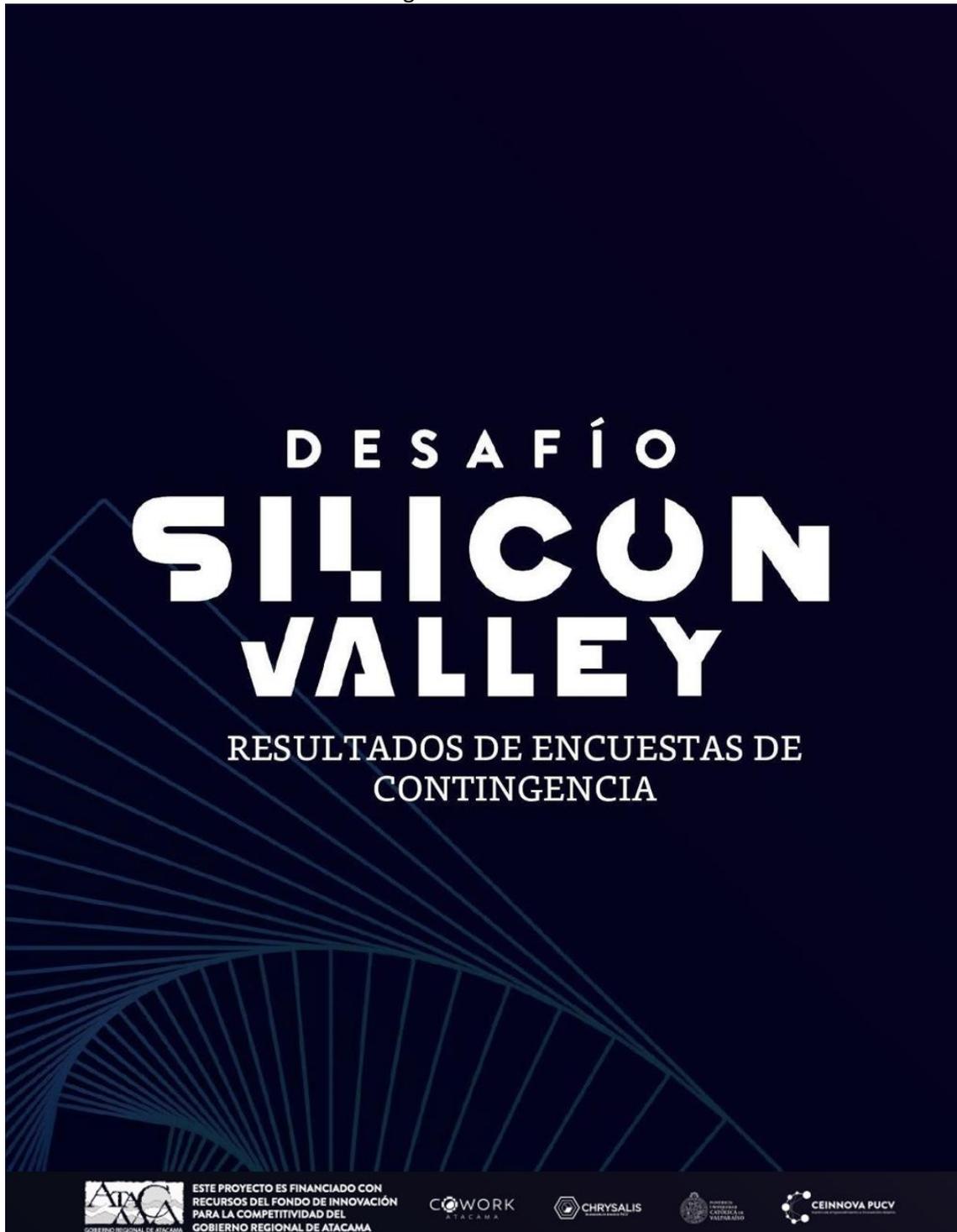
DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL



ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA



10.26 Resultados encuestas de contingencia



### Resumen

El presente informe resume los resultados obtenidos al realizar las encuestas de contingencia hacia las pymes que participaron del levantamiento de desafíos del programa Desafío Silicon Valley, en ellas se puede apreciar el gran impacto negativo que la pandemia y el estallido social a tenido en las pymes locales, destacando por sobre todo a la industria de turismo, quienes prácticamente han tenido una disminución del 100% de su actividad productiva en la mayoría de las pymes entrevistadas.



### Análisis del impacto que tiene la situación actual de entorno en pymes entrevistadas

Para el levantamiento de desafíos de la industria del turismo y salud, debieron realizarse entrevistas de forma individual y vía online, aplicando un painstorming de innovación y se agregaron 3 preguntas para contextualizar el estado actual que atravesaban las empresas.

Las 3 preguntas aplicadas son:

1. ¿Cómo se ha visto afectada su empresa debido a la contingencia actual?
2. ¿Han bajado sus ventas?, si es así ¿en qué porcentaje?
3. ¿A qué atribuye las bajas en las ventas?

Con respecto a la diversidad de respuestas a las preguntas abiertas, se han clasificado en 3 conceptos que categorizan las descripciones. Las 3 categorías son:

1. Pandemia: contingencia sanitaria causada por COVID-19 iniciada en marzo 2020. Implica cierre de fronteras, aislamiento social (preventivo en la región), disminución de desplazamientos y usos de servicios.
2. Alza de insumos pandemia: las distintas cuarentenas hacen que los tiempos de entregas de empresas proveedores aumenten y sean menos puntuales.
3. Estallido social/Pandemia: en octubre del 2019 se presentan diversos movimientos sociales, protestas e inseguridad social, lo que cambió las necesidades y conductas de consumo. Posteriormente, en marzo se produce la contingencia sanitaria COVID-19 generando cuarentenas obligatorias y preventivas.

Se entrevistaron 20 pymes, 8 de salud y 12 de turismo. La clasificación de sus respuestas es la siguiente:

Nº	Empresa	Nombre	Rubro	Se afectó la empresa por contingencia	% baja de ventas afectados	Motivo
1	Biokinetic	Joselin Gallardo	Salud	Si	80	Pandemia
2	Dialvida	Stephaine Evans	Salud	Si	Rentabilidad	Alza de insumos pandemia
3	Kinteg	Pablo Zumarán	Salud	Si	20	Estallido social/Pandemia
4	Mirao Usui	Lucía Álvarez	Salud	Si	80	Pandemia
5	OPH	Sebastián Lavín	Salud	Si	20	Estallido social/Pandemia
6	Renovakin	Nicoleta Inbarren	Salud	Si	80	Pandemia
7	Transmed	Calvin Zuleta	Salud	Si	60	Estallido social/Pandemia
8	Vitalmed	Cristian Aguilar	Salud	Si	\$8.000.000	Estallido social/Pandemia
9	Atacama Exploration tourism	Yubitzo Osorio	Turismo	Si	100	Estallido social/Pandemia
10	Atacama Interativa	Alex Calderón	Turismo	Si	100	Pandemia
11	Atacama Walk	Álvaro Espinoza	Turismo	Si	100	Pandemia
12	Chillitrip	Carlos Pizarro	Turismo	Si	100	Pandemia
13	Copayapu travel	Roberto Vergara	Turismo	Si	100	Pandemia
14	FlaminGo	Dayana Saavedra/Jorge Galleguillos	Turismo	Si		Pandemia
15	Geo Adventures	Veronica Jeria	Turismo	Si	100	Pandemia
16	Geoturismo	Rodrigo Arcos	Turismo	Si	100	Pandemia
17	Gestión Costera	Andrés Guajardo	Asesoría a turismo	Si	100	Estallido social/Pandemia
18	Hotel Oasis de Atacama	Arnalda Papapietro	Turismo	Si	10	Pandemia
19	Subnatura	Sebastián Navarro	Turismo	Si	100	Pandemia
20	Marytierra Expediciones	Marinella Maldonado	Turismo	Si	100	Pandemia



De estos datos se desprende que:

Industria	Baja en ventas %
Salud	56
Turismo	92

En el caso del turismo se ven bajas en ventas de un 100%. El único emprendimiento que cambia este indicador es el Hotel Oasis del desierto (solo tiene una baja en 10% de ventas).

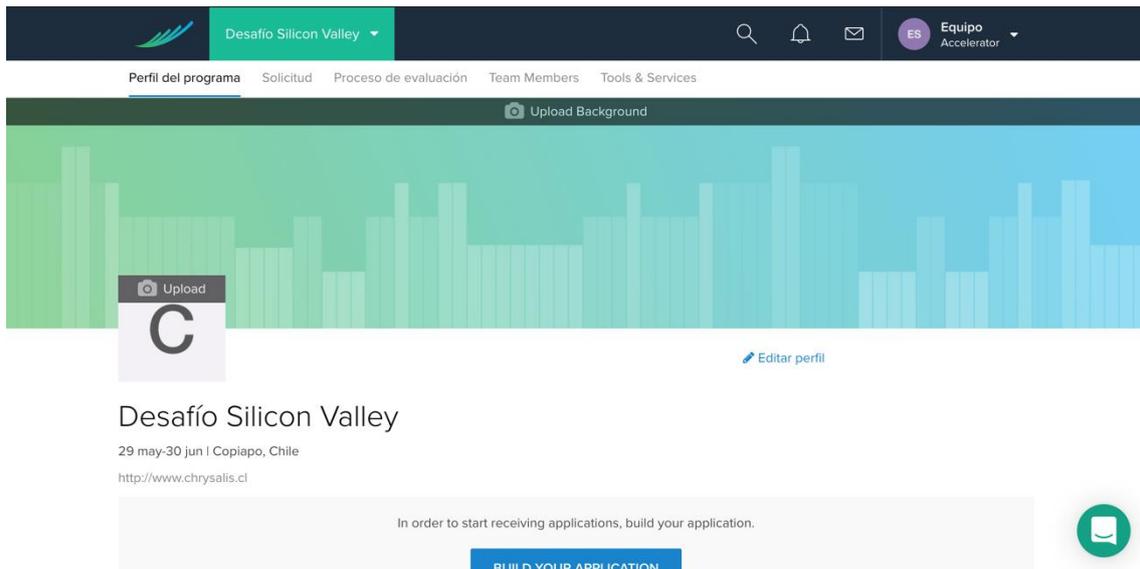
Como resumen se puede observar la siguiente tabla:

Causa	Cantidad	Porcentaje
Pandemia	13	65%
Alza de insumos pandemia	1	5%
Estallido social/Pandemia	6	30%

Observamos que el 65% de las pymes de salud y turismos creen que su baja en ventas está relacionado a la Pandemia COVID-19. El 30% observa que su baja en ventas inicia con el estallido social en octubre y continua con la pandemia COVID 19. Solo una pyme de salud indica que su mayor dificultad es el aumento de costos causados por el COVID-19 afectando la rentabilidad (sin cambios en las ventas ya que su servicio es inelástico).



### 10.27 Capacitación y primeros trabajos en plataforma GUST



### 10.28 Piezas gráficas para la convocatoria del concurso Desafío Silicon Valley



DESAFÍO **SILICON VALLEY** | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS **3** DESAFÍOS DE LAS PYMES DE **SALUD DE ATACAMA**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)



OBTÉN **HASTA 1 MILLÓN DE PESOS** PARA **PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN**

ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA | COWORK ATACAMA | CHRYSALIS | UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO | CEINNOVA PUCV

DESAFÍO **SILICON VALLEY** | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS DESAFÍOS DE LAS **INDUSTRIAS DE ATACAMA**

OBTÉN **HASTA 1 MILLÓN DE PESOS** PARA **PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN**

**TURISMO** **COMERCIO** **CONSTRUCCIÓN** **SALUD**






POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)

ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA | COWORK ATACAMA | CHRYSALIS | UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO | CEINNOVA PUCV

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** | SÚMATE A LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA  
LOS **4** DESAFÍOS DE LAS PYMES DE  
**CONSTRUCCIÓN DE ATACAMA**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)



OBTÉN **HASTA 1 MILLÓN DE PESOS** PARA  
PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

 ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY** | SÚMATE A LA  
EVOLUCIÓN  
DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA  
LOS **3** DESAFÍOS DE LAS PYMES DE  
**TURISMO DE ATACAMA**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)



OBTÉN **HASTA 1 MILLÓN DE PESOS** PARA  
PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

 ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

10.29 Bases técnicas de la convocatoria del concurso

**Bases Técnicas de  
Convocatoria Desafío Silicon Valley**

**I. ASPECTOS GENERALES DEL PROGRAMA**

II.

Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, financiado con los fondos de Innovación para la Competitividad del Gobierno Regional de Atacama.

El programa busca promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación en la región de Atacama.

**1. OBJETIVO DEL PROGRAMA Y RESULTADOS ESPERADOS**

**1.1. Objetivo General:**

Brindar un soporte metodológico y generar un trabajo colaborativo con emprendedores(as) que cuenten con ideas de negocios digitales e innovadoras, que permitan dar solución a desafíos presentes en las industrias del comercio, construcción y salud. Adicionalmente, el Programa busca apoyar a los emprendimientos a través de la entrega de recursos para financiar las etapas de prototipado, crecimiento inicial e implementación de sus iniciativas en pymes.

**1.2. Objetivos Específicos:**

- a) Generar instancias para que los emprendimientos logren prototipar y validar su propuesta técnica junto a las empresas participantes del programa en relación a los desafíos identificados.
- b) Brindar apoyo en la creación y fortalecimiento del modelo de negocios de los emprendimientos.
- c) Entregar servicios de apoyo para el desarrollo de los emprendimientos participantes.
- d) Implementar sus soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama

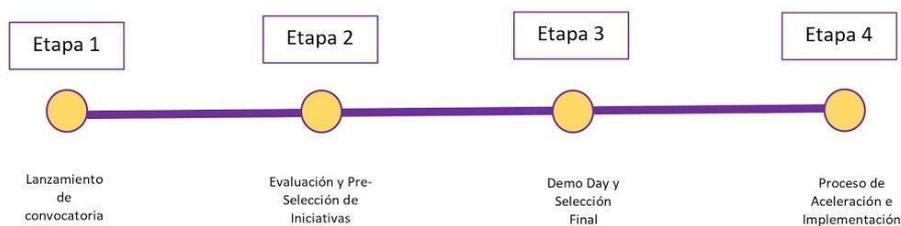


## 2. RESULTADOS ESPERADOS DEL INSTRUMENTO

- a) Incentivar la creación y desarrollo de soluciones digitales que cubran desafíos de la industria local.
- b) Promover el trabajo colaborativo entre pymes, solucionadores locales y el ecosistema de emprendimiento e innovación de la región de Atacama.
- c) Prototipar ideas innovadoras, pudiendo escalar a iniciativas más amplias con acceso a fondos públicos o privados adicionales, para generar soluciones sostenibles.
- d) Implementar soluciones digitales en pymes regionales.

## 3. ETAPAS DEL PROGRAMA.

El Programa “Desafío Silicon Valley”, está compuesto por las siguientes etapas:



### Etapa 1: Lanzamiento de Convocatoria:

Corresponde al inicio de la postulación, en la que los equipos solucionadores deberán completar e ingresar el formulario para su evaluación. Los interesados deberán inscribirse en el Programa ingresando a la página web [www.desafiosiliconvalley.cl](http://www.desafiosiliconvalley.cl).

### Etapa 2: Evaluación y Pre-Selección de iniciativas:

Esta etapa considera la evaluación y pre-selección de las mejores 20 propuestas postuladas las cuales deberán participar en una serie de actividades que están descritas en el **punto 5.3** de las presentes bases, éstas permitirán preparar la presentación a realizarse en la jornada de *Demo Day*. La evaluación de las propuestas se realizará en base a los criterios descritos en el **punto 5.2** de las presentes Bases Técnicas.

### Etapa 3: Demo Day y Selección final:

Evento online en la que los equipos presentarán sus propuestas a un Jurado Técnico especializado, quienes serán los encargados de evaluar y seleccionar aquellas iniciativas que serán promovidas a la siguiente etapa. La evaluación se realizará en base a los criterios descritos en el **punto 5.4** de las presentes Bases Técnicas. Se seleccionarán diez (10) iniciativas ganadoras las cuales recibirán el financiamiento y avanzarán a la etapa de aceleración.



**Etapa 4: Proceso de Aceleración:**

El Programa de Aceleración tiene por objeto estimular y acelerar el proceso de validación de los 10 emprendimientos. Es un período, donde los equipos seleccionados serán entrenados en la metodología Running Lean para la validación de StartUp; la finalidad de este proceso es la vinculación y validación técnica de las soluciones propuestas, al interior de las empresas a través de un proceso de testeo y retroalimentación. Esta etapa considera el acompañamiento y supervisión de especialistas del área.

Los diez (10) iniciativas seleccionados recibirán un financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos que permitan las validaciones técnicas de las soluciones en el marco del proceso de implementación.

Adicionalmente, las iniciativas participarán de una gira de transferencia tecnológica virtual, con expertos de las empresas íconos de Silicon Valley (Google, Facebook, Amazon, entre otros), en donde también se vincularán directamente con StartUp desarrolladoras de soluciones digitales de nivel mundial a fin de prospectar nuevas oportunidades de negocio.

**4. POSTULANTES Y DESAFÍOS A RESOLVER**

**4.1. Postulantes**

- Personas Naturales mayores de 18 años de edad, nacionales o extranjeras con residencia en Chile.
- Personas jurídicas, con fines de lucro, residentes en Chile.

Para el desarrollo de las propuestas digitales es importante que las iniciativas cuenten con un equipo de trabajo que se vincule de manera directa y coordinada en el diseño y construcción de las propuestas.

**4.2. Desafíos a resolver**

Para postular al concurso, los emprendedores deberán desarrollar sus propuestas en base a los desafíos los cuales se detallan a continuación:

**1. Construcción:**

- **Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción.**
  - Soluciones digitales para la búsqueda de trabajadores, que garantice la confiabilidad del RRHH a contratar, que permita garantizar el buen trabajo y cumplimiento de la obra, con mano de obra local en las distintas localidades donde se ejecute el proyecto



- **Visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.**
    - Se requiere un medio digital por el cual se presenten los requerimientos de construcción a nivel local, nacional y/o internacional, para que las pymes puedan analizar esas ofertas, conocer a los ofertantes, decidir cuáles son las mejores oportunidades a postular y organizar su trabajo en el año.
  - **Optimización presupuestaria y trazabilidad de obra.**
    - Se requiere una solución digital de manejo fácil, intuitivo y rápido, para el control presupuestario de la obra, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.
  - **Medir la eficiencia de rrhh y construir un método digital de incentivos.**
    - Se requiere generar un sistema digital que permita medir la eficiencia de los trabajadores, logrando maximizar la concreción de las labores asignadas. Además se debe incluir un sistema de incentivos con la finalidad de motivar al personal, beneficiarlo al cumplir sus metas.
- 2. Salud:**
- **Mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud.**
    - Se requiere una solución digital que permita adquirir insumos y equipos de forma sencilla, rápida, sin tener que manejar grandes stocks y con seguridad en entregas y calidad.
  - **Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.**
    - Se requiere una solución digital para realizar seguimientos de los pacientes que permita monitorear su progreso en sus distintos tratamientos.
  - **Efficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.**
    - Se requiere una solución digital eficiente para el registro de horas de atención que incluya la comunicación y vinculación entre el prestador de la atención y el paciente.
- 3. Comercio:**
- **Definir y controlar estrategias de precios para potenciar competitividad.**
    - Se requiere generar una solución digital que permita la definición de precios de los productos instruyendo y recomendando estrategias que el empresario pueda establecer.
  - **Potenciar la gestión y control de la logística en la cadena de proveedores.**
    - Generar métodos digitales que permitan un trabajo más fluido y cohesionado con proveedores, generando eficiencia en traslados de los insumos y materias primas.



- **Potenciar la gestión y control de inventario para pymes.**
  - Herramientas digitales que solucionen los problemas de inventariado y stock, de manera fácil e intuitiva, que permita a los dueños y/o trabajadores llevar un correcto control y manejo de sus inventarios.

**4. Turismo:**

- **Potenciar marketing digital para Pymes de Turismo**
  - Se requiere una solución digital intuitiva, amigable y que pueda ser utilizada por una persona inexperta, en términos de marketing digital, que permita aprovechar de buena manera la difusión de productos y servicios a nivel nacional e internacional.
- **Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales**
  - Se requiere una solución digital que facilite la unión de ambos procesos, es decir, la reserva y pago con moneda extranjera y que sea de fácil manejo para los empresarios de turismo.
- **Optimizar la gestión y control administrativo contable en pymes de turismo**
  - Se tiene la necesidad de una solución digital de manejo fácil e intuitivo, para el control de la gestión administrativo-contable de las Pymes de turismo, con el objetivo de visualizar la información de una forma eficiente para la correcta toma de decisiones.

**5. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROYECTOS GANADORES**

**5.1. Admisibilidad Legal y Técnica de las postulaciones.**

Una vez recibidas las postulaciones se realizará un análisis de admisibilidad legal y técnica de los perfiles.

- a) En el análisis de admisibilidad legal se verificará que el postulante cumpla con el requisito de residencia en Chile y el requisito de formalización en caso de personas jurídicas.
- b) En el análisis de admisibilidad técnica, se verificará:
  - Que el perfil del proyecto sea presentado en conformidad a los formularios de postulación disponibles en el sistema de postulación de proyectos en línea y que contenga toda la información solicitada.
  - Que el objetivo general del perfil de proyecto se encuentre alineado con los objetivos del Programa y que cumpla con los requisitos contenidos en las presentes Bases Técnicas.
  - Que el perfil se encuentre orientado a la solución de alguno(s) de los desafíos contenidos en el subnumeral 4.2 del capítulo 4 de las presentes Bases Técnicas, los que



estarán a disposición de los proponentes y publicados en el respectivo llamado a concurso.

En caso que no se cumplan con alguno de los requisitos señalados anteriormente, la postulación será declarada no admisible, decisión que será comunicada por correo electrónico al postulante incluyendo los fundamentos por los cuales fue desestimada.

**5.2. Preselección de 20 Iniciativas:**

Aquellos perfiles de proyecto que cumplan con los requisitos contenidos en el numeral anterior, serán evaluados con notas de 1 a 5, (siendo 1 el mínimo y 5 el máximo), de conformidad a los siguientes criterios:

Criterio	Descripción	Ponderación
Solución	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivo general del perfil, el cual debe estar claramente definido y ser coherente con la solución propuesta.</li> <li>• Grado de novedad y efectividad potencial de la solución respecto a otras existentes en el territorio.</li> <li>• Propuesta inicial de sustentabilidad económica, que propicie su escalabilidad y replicabilidad.</li> </ul>	30%
Vinculación de la solución con el Desafío	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de vinculación entre la solución planteada y el desafío seleccionado.</li> </ul>	25%
Nivel de Avance	Se evaluará: El nivel de avance de la solución presentada. Puede clasificarse en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Idea</li> <li>• Prototipo inicial</li> <li>• Prototipo validado</li> <li>• Solución en condiciones de salir al mercado</li> <li>• Solución con primeras ventas.</li> <li>• Solución con ventas recurrentes.</li> </ul>	25%
Equipo de Trabajo	Se evaluará: La capacidad y experiencia del equipo de trabajo propuesto que aseguren el correcto desarrollo del proyecto. Tiempo de dedicación al proyecto.	20%

La selección de las veinte iniciativas será realizada por el Comité Evaluador, de acuerdo a los criterios antes señalados y con el debido resguardo de la confidencialidad.



Durante el proceso de evaluación se podrá solicitar al postulante la información que se estime necesaria para una adecuada comprensión de las propuestas, no pudiendo alterarse el perfil postulado de modo de garantizar el principio de igualdad entre los postulantes.

Los veinte Preseleccionados serán notificados dentro de los 7 días hábiles posterior al cierre de la convocatoria, a través del correo electrónico.

### 5.3. Trabajo con Iniciativas Preseleccionadas

Las veinte (20) iniciativas preseleccionadas deberán participar de una serie de actividades las cuales tienen por objetivo mejorar las propuestas presentadas. Estas actividades son:

- a) **Match con Empresas:** las iniciativas preseleccionadas tendrán acceso a entrevistas con las pymes que participaron del levantamiento de desafíos, con el objetivo de presentarles sus propuestas y validarlas de acuerdo a las problemáticas identificadas por las empresas. Esta instancia permitirá tomar decisiones orientadas al mejoramiento de la propuesta.
- b) **Pitch Traininig<sup>1</sup>:** las iniciativas preseleccionadas deberán participar en sesiones de pitch training, instancia en la que recibirán conocimientos y herramientas para desarrollar una adecuada presentación ante el jurado evaluador en la fase Demo Day.
- c) **Ciclo Talleres e-learning:** Las iniciativas presentadas deberán participar en un ciclo de talleres online a fin de fortalecer su propuesta de valor y modelos de negocios.

Con la realización de dichas instancias, se espera que los preseleccionados se encuentren preparados y en condiciones de presentar sus propuestas en el *Demo Day*.

### 5.4. Demo Day: Proceso de Selección Ganadores

El *Demo Day* es un evento online en donde los veinte (20) preseleccionados deberán presentar su proyecto en formato *Pitch*<sup>2</sup>. Dicha instancia considera las siguientes reglas comunes:

Cada equipo solucionador presentará su propuesta de innovación ante un Comité Evaluador en formato Pitch. La presentación se realizará de manera online por plataforma virtual que será previamente informada a los participantes.

Posterior a la presentación del proyecto por parte del equipo solucionador, el Comité Evaluador dispondrá de un espacio de tiempo para realizar preguntas que permitan complementar la

<sup>1</sup> Pitch Training: Metodología aplicada bajo el formato de jornadas de trabajo y preparación de las exposiciones para la defensa de las ideas de negocios y proyectos.

<sup>2</sup> Pitch: es una metodología usado en el mundo del emprendimiento para exponer tu idea de negocio en un periodo acotado de tiempo. Es una herramienta para complementar la búsqueda y activación de oportunidades para el levantamiento de capital.



información y entregar retroalimentación sobre la propuesta presentada. Finalmente, el jurado realizará las evaluaciones pertinentes.

La evaluación y selección de las propuestas por parte del Jurado Técnico se definirá de acuerdo a los siguientes criterios:

Criterio	Descripción	Ponderación
Solución y Propuesta de Valor	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de innovación y efectividad potencial de la solución respecto a otras existentes en el mercado</li> <li>• Grado de magnitud de la solución, destacando los beneficios que genera a las pymes.</li> </ul>	25%
Vinculación de la solución con el Desafío	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de vinculación entre la solución planteada y el desafío seleccionado.</li> <li>• Grado de adaptación y mejoramiento de la propuesta en base a su trabajo de preseleccionado.</li> </ul>	25%
Factibilidad de Implementación	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factibilidad técnica de implementación en las pymes participantes.</li> </ul>	15%
Escalabilidad	Se evaluará: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Viabilidad de sustentabilidad económica</li> <li>• Potencial de escalamiento nacional y/o internacional</li> </ul>	15%
Equipo de Trabajo	Se evaluará: La capacidad y experiencia del equipo de trabajo propuesto que asegure el correcto desarrollo del proyecto	20%

Los resultados se darán a conocer a través de correo electrónico indicado por el postulante y se difundirán por los medios que Cowork Atacama dispone apoyados por medios locales y nacionales.

## 6. FINANCIAMIENTO

La Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través del Fondo para la Innovación y Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama entregará un máximo de **\$1.000.000.-** (un millón de pesos) a cada uno de los diez (10) proyectos seleccionados, destinados a financiar los costos asociados al desarrollo de sus prototipos.

Para la toma de decisiones referente a las actividades financiables, la PUCV revisará los planes de trabajo presentados de los diez (10) equipo seleccionado y determinará la viabilidad de los gastos para su posterior emisión de documentos de rendición.



### 6.1. Actividades financiables

El programa financiará todas aquellas actividades necesarias y pertinentes para la generación de prototipos iniciales que permitan la implementación en las Pymes participantes del Programa. A modo de referencia, se consideran las siguientes actividades:

- Actividades de mejoramiento y validación funcional que involucre a actores relevantes de las Pymes a fin de obtener información excluyente para el mejoramiento de la propuesta y su impacto, en caso de ser necesario.
- Actividades conducentes al diseño y construcción de prototipos (mínima escala) que aborden los desafíos identificados.
- El pago de honorarios o liquidaciones de sueldo a los miembros del equipo solucionador.
- Servicios profesionales realizados por terceros (empresas y/o profesionales); pago por la realización de actividades que sean estrictamente relacionadas con el desarrollo del prototipo y que no puedan ser realizadas por el equipo ejecutor.
- Arriendo de activos necesarios para el desarrollo del prototipo.

### 6.2. Actividades NO financiables

Se consideran actividades NO financiables las siguientes:

- Gastos de arriendo, alimentación, transportes, gastos de servicios básicos, entre otros.
- La compra de activos fijos como maquinaria, mobiliario, vehículos, entre otros. A menos que el Comité ejecutor decida que el activo es estrictamente necesario para la operación del proyecto.
- Contratación de servicios o compra de productos a personas naturales que tengan grados de parentesco o afinidad con los miembros del equipo ejecutor. Asimismo, esta prohibido la contratación de servicios o compra de productos a empresas donde los integrantes del equipo mantengan la calidad de socios o accionistas o bien cuando exista un vinculo de afinidad o parentesco con los socios o accionistas que forman parte de la empresa que se desea contratar.

## 7. RESULTADOS ESPERADOS PARA PROYECTOS GANADORES

Los diez (10) proyectos ganadores deberán dedicar sus esfuerzos en lograr los siguientes resultados:

- Validación de los supuestos fundamentales y necesarios para avanzar hacia un prototipo viable (hitos críticos).
- Mejoramiento de la iniciativa en función de la experimentación y retroalimentación.
- Desarrollo de al menos un (1) prototipo del proyecto presentado.
- Implementación del prototipo en empresa.



## 8. PLAZOS

El plazo máximo de ejecución de los proyectos es de seis (6) meses. El proyecto se entenderá iniciado a partir de la fecha de firma del Convenio de Financiamiento entre la Dirección de Incubación y Negocios PUCV y los Proyectos Ganadores.

## 9. TÉRMINOS y CONDICIONES

### 9.1. Propiedad Intelectual e Industrial

Los postulantes declaran que sus iniciativas no vulneran derechos de propiedad intelectual e industrial de terceros.

Los resultados apropiables derivados de la ejecución de los proyectos, así como toda información, invenciones, innovaciones tecnológicas, procedimientos y demás documentos, pertenecerán a los equipos solucionadores.

Será de responsabilidad exclusiva del Equipo Solucionador velar por la Propiedad Intelectual e Industrial, según corresponda, sobre los activos intelectuales que puedan generarse con los resultados del proyecto.

### 9.2. Confidencialidad

La PUCV se compromete a no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso a través de los formularios de postulación. Asimismo, tendrá carácter de confidencial cualquier información y/o documentación secreta y de no conocimiento público transmitida por los emprendedores a la PUCV en el marco de las actividades desarrolladas en el Programa.

### 9.3. Publicidad

Los participantes autorizan expresamente a la PUCV, en el marco del programa “Desafío Silicon Valley” a difundir por medios de comunicación escritos y digitales, el nombre y las características de las propuestas presentados al Programa, resguardando en todo momento la información confidencialidad. La autorización solo será aplicable para fines publicitarios, informativos y/o promocionales referentes al Programa Desafío Silicon Valley.

## 10. DISPOSICIONES GENERALES:

- Las presentes Bases Técnicas, junto con sus modificaciones, complementaciones y aclaraciones si las hubiere, formarán parte de la reglamentación del Programa Desafío Silicon Valley.
- La PUCV se reserva el derecho exclusivo de suspender definitiva o transitoriamente el Programa, así como también de introducir las modificaciones, aclaraciones o complementaciones que estime necesaria en cuanto a los términos y condiciones del Programa, lo que deberá ser comunicado oportunamente a sus participantes.



10.30 Habilitación de plataforma GUST



Desafío Silicon Valley

5 ago-5 sep | Copiapo, Chile

<http://www.desafiosiliconvalley.cl>

SOLICITAR ANTES DEL 5 SEP

SHARE

Chrysalis

Información de financiación

Solicitud de emprendedor a Desafío Silicon Valley

**Datos del representante del emprendimiento**

- Información general
- Idea de Negocio/emprendimiento
- Equipo
- Otra información

Complete 4 pasos para enviar la solicitud.

**Datos del representante del emprendimiento**

1. Nombre completo del representante del equipo o representante legal \*

Correo electrónico \*

Número de contacto \*

Comuna de residencia \*

5. Tipo de postulante \*

Solicitud de emprendedor a Desafío Silicon Valley

**Datos del representante del emprendimiento**

- Información general
- Idea de Negocio/emprendimiento
- Equipo
- Otra información

Complete 4 pasos para enviar la solicitud.

**Información general**

Nombre del proyecto \*

Elección del desafío a solucionar \*

**Resumen de proyecto \***

Mencione a grandes rasgos la problemática que resuelve, propuesta de valor, qué lo diferencia, beneficios que genera, mercado (máx. 1500 caracteres).



### Solicitud de emprendedor a Desafío Silicon Valley

- Datos del representante del emprendimiento
- Información general
- Idea de Negocio/emprendimiento**
- Equipo
- Otra información

Complete 4 pasos para enviar la solicitud.

#### Idea de Negocio/emprendimiento

Describe detalladamente la solución que espera desarrollar, en qué consiste y el formato digital que implica. \*

Utiliza un máximo de 1000 caracteres.

¿Qué beneficios entrega su idea? \*

Cuéntanos cómo impacta en costos, tiempo, recursos, optimización de procesos, etc. y cómo se diferencia de la competencia.



### Solicitud de emprendedor a Desafío Silicon Valley

- Datos del representante del emprendimiento
- Información general
- Idea de Negocio/emprendimiento
- Equipo**
- Otra información

Complete 4 pasos para enviar la solicitud.

#### Equipo

Describe al equipo, sus cargos, experiencia en el área técnica y/o comercial. \*

CONSIDERE EQUIPO A AQUELLAS PERSONAS QUE DEDICAN TIEMPO DE FORMA RECURRENTE EN EL PROYECTO. En caso de ser una persona jurídica con varios empleados, describir al equipo que participará activamente en el proyecto.

Tiempo de dedicación (en horas) en el proyecto de cada integrante. \*

Considere 180 horas mensuales para una dedicación full time.



### 10.31 Seminario “Transformación Exponencial como Nuevo Polo de Innovación que Digitaliza Ciudades”

DESAFÍO SILICON VALLEY | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

SEMINARIO

**TRANSFORMACIÓN EXPONENCIAL COMO NUEVO POLO DE INNOVACIÓN QUE DIGITALIZA CIUDADES**

EXPONE

**GERARDO LAGOS**  
INGENIERO INDUSTRIAL ESPECIALIZADO EN NEGOCIOS DIGITALES  
EXO FOUNDATIONS

MIÉRCOLES  
**29**  
JULIO  
A LAS 15:30 HRS.

FACEBOOK LIVE

INGRESA A:  
[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/COWORKATACAMA/](https://www.facebook.com/coworkatacama/)

ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACION PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

ATA COWORK CHRYSLIS CENOVIA PUCV

10.32 Inicio de campañas publicitarias de la convocatoria



facebook.com/coworkatacama/photos/a.1670607343207039/2761509807250115

DESAFÍO **SILICON VALLEY** | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS **4** DESAFÍOS DE LAS PYMES DE **CONSTRUCCIÓN DE ATACAMA**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)

OBTÉN HASTA 1 MILLÓN DE PESOS PARA PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

DESAFÍO:

- 1. Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción.
- 2. Visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.
- 3. Optimización presupuestaria y trazabilidad de obra.
- 4. Medir la eficienc... Ver más

facebook.com/coworkatacama/photos/a.1670607343207039/276181577419518

DESAFÍO **SILICON VALLEY** | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS **3** DESAFÍOS DE LAS PYMES DE **TURISMO DE ATACAMA**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)

OBTÉN HASTA 1 MILLÓN DE PESOS PARA PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

Conoce los desafíos:

- 1. Potenciar marketing digital para pymes de turismo.
- 2. Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.
- 3. Optimizar la gestión y control adm... Ver más

10.33 Herramientas de preselección

# DESAFÍO SILICON VALLEY

Sección 1 de 40

## Selección de proyectos Desafío Silicon Valley

Instrucciones:  
 1.- Debe seleccionar su nombre EN CADA UNA de las evaluaciones de los proyectos.  
 2.- Seleccione la nota para cada criterio, según el descriptivo entregado, considerando nota 5 como la máxima y nota 1 como la mínima.  
 3.- Al finalizar la evaluación, seleccionar enviar.

¿Nombre del proyecto? \*

Texto de respuesta corta  
.....

Nombre del Evaluador \*

Alejandra Tapia

Cristian Osorio

Álvaro Paredes

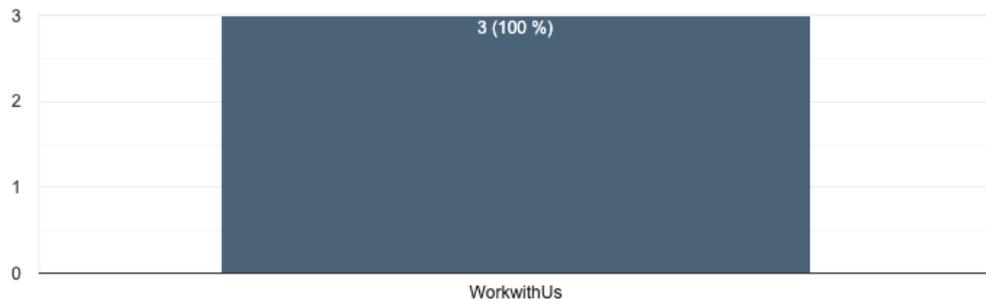
Josué Trujillo

Evaluación \*

	1	2	3	4	5
Solución	<input type="radio"/>				
Vinculación de ...	<input type="radio"/>				
Nivel de avance	<input type="radio"/>				
Equipo de trabajo	<input type="radio"/>				

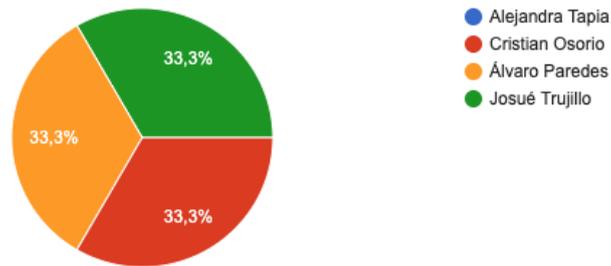
### ¿Nombre del proyecto?

3 respuestas

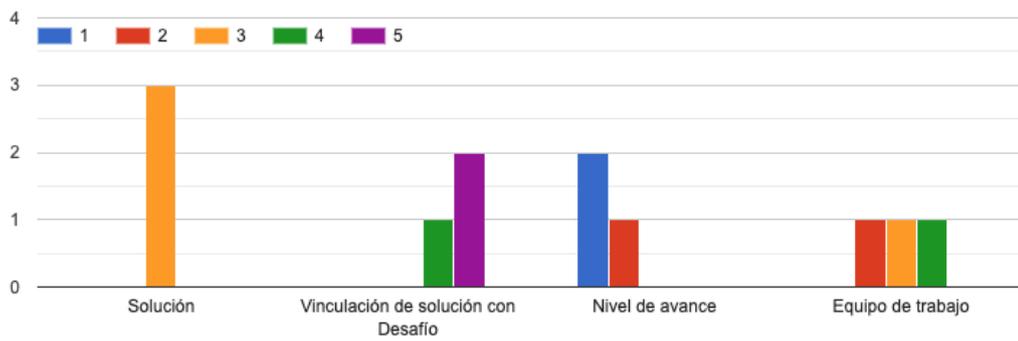


### Nombre del Evaluador

3 respuestas



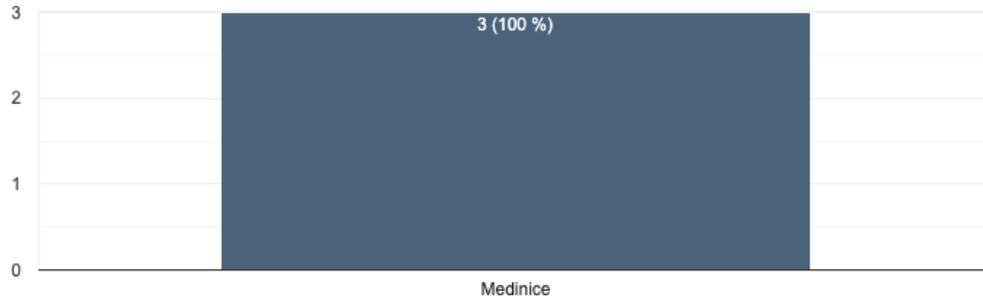
### Evaluación



Proyecto 2

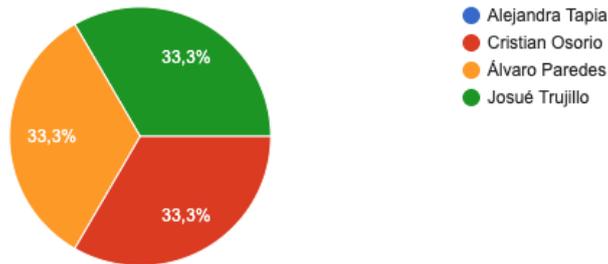
¿Nombre del proyecto?

3 respuestas

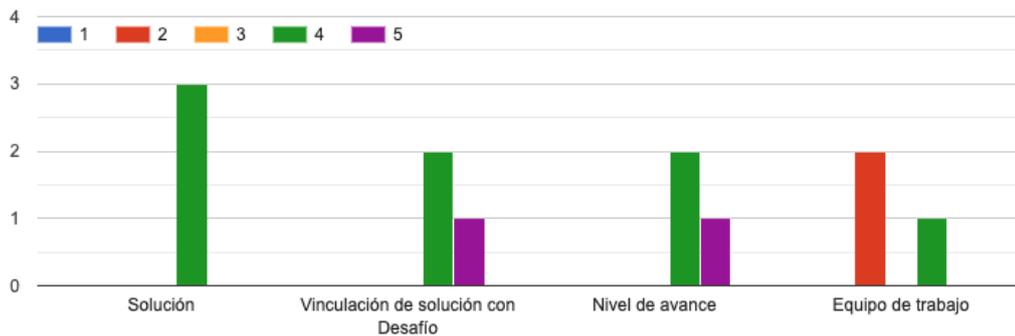


Nombre del Evaluador

3 respuestas



Evaluación



Nº	Proyectos	Solución	Vinculación de la solución con el Desafío	Nivel de Avance	Equipo de Trabajo	Total
1	4	0,83	0,56	0,69	0,50	2,58
2	2	0,55	0,50	0,25	0,50	1,80
3	3	0,50	0,60	0,33	0,55	1,98
4	4	0,65	0,70	0,35	0,70	2,40
5	5	0,60	0,75	0,33	0,75	2,43
6	6	0,65	0,60	0,28	0,50	2,03
7	7	0,50	0,55	0,30	0,45	1,80
8	8	0,55	0,60	0,40	0,75	2,30
9	9	0,55	0,65	0,38	0,85	2,43
10	10	0,50	0,55	0,28	0,60	1,93
11	11	0,55	0,60	0,33	0,55	2,03
12	12	0,40	0,60	0,33	0,65	1,98
13	13	0,65	0,75	0,38	0,70	2,48
14	14	0,50	0,45	0,23	0,45	1,63
15	15	0,55	0,50	0,25	0,55	1,85
16	16	0,40	0,35	0,20	0,35	1,30
17	17	0,55	0,55	0,25	0,50	1,85
18	18	0,40	0,50	0,23	0,50	1,63
19	19	0,45	0,45	0,25	0,45	1,60
20	20	0,45	0,50	0,23	0,55	1,73

**10.34** Match con empresas para fortalecimiento de propuestas

06-oct	11:00	Match con empresas Construcción	<p>Empresa: *CCHC</p> <p>Solucionadores: *Patricio Pérez. *Kaybil Eduardo Iñacio Castro Brito *Alejandro Andrés Pulgar Sandova</p>	<p>*Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción *Visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.</p>
	16:00	Match con empresas Turismo	<p>Empresa: *Chillitrip *Atacama exploration</p> <p>Solucionadores: *Cristian Alejandro Carmona Barraza, *Mauricio Antonio Illanes Naranjo *Rafael Maturana Corvalán</p>	<p>*Potenciar marketing digital para pymes de turismo.</p>

	17:00	Match con empresas Turismo	<p>Empresa: *Arnaldo Papapietro</p> <p>Solucionadores: *Sebastian Alejandro Vergara Pizarro</p>	*Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.
07-oct	11:00	Match con empresas Salud	<p>Empresa: *Biokinetic *Kinteg</p> <p>Solucionadores: *Cristian Francisco Javier Valdivia Araya *Claudia Patricia Parra Lozano</p>	Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.
	12:00	Match con empresas Salud	<p>Moderador: Sebastián Montalbán</p> <p>Empresa: Stephanie Andree Evans Anselme</p> <p>Solucionadores: Pía Calderón Farías</p>	<p>1.- Mejorar la fiabilidad en el proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud.</p> <p>2.- Eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.</p>

10.35 Proyectos preseleccionados

Nº	Industrias	Representante	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen	Desafío
1	Construcción	Patricio Pérez	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos. *Patricio Pérez Ingeniero Civil Computación e Informática Representante legal de Dintec Chile limitada 10 años de experiencia en proyectos de implementación de tecnología y desarrollo de software.</p>	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta, tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.	Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción

2		Kaybil Eduardo Iñacio Castro Brito	Valparaíso	<p>*Kaybil Castro: trabaja el verano en construcción, técnico electromecánico, Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica, Gerente de proyectos, marketing</p> <p>*Roberto Soto Meisner: Estudiante de Ingeniería Civil Eléctrica, anteriormente estudiante de Ingeniería Informática. Community manager y generador de contenidos</p> <p>*Felipe Villegas: Estudiante de Ingeniería civil Electrica,Marketing, diseñador.</p> <p>*Nicolas Valdes: Estudiante de Ingeniería Informática, Desarrollador, supervisor de diseño app,.</p>	WorkwithUs	El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al trabajar. Esta aplicación contará con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.	Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción
3		Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	Copiapó	<p>*Alejandro Andrés Pulgar Sandoval: Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Atacama y es candidato a Magister en Informática y Ciencias de la Computación en la misma universidad</p> <p>*Victor Urbina es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Francisco de Paula Santander de Colombia y es candidato a Magister en Informática y Ciencias de la Computación en la Universidad de Atacama</p>	Evermarket	Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de asimetría de información. Será la primera	Construcción: visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.

						plataforma de empresas privadas que muestre oportunidades de negocio a la industria de la construcción.	
4	Turismo	Rafael Maturana Corvalán	Caldera	<p>*Rafael Maturana Corvalán, amante del contacto con la naturaleza y permanente autodidacta del mundo outdoor. Cuento con licencia Open Water de PADI y miles de horas de campismo aficionado. Actual socio de un emprendimiento relacionado al turismo con el que hemos obtenido 2 fondos.</p> <p>*Hugo Inda es desarrollador Full Stack, profesional informático formado en INACAP con amplia trayectoria en empresas como Chilevisión, Buscalibre, Cuponatic, Zippedi y actualmente se desempeña en Mercado Libre como SSr. Infrastructure Developer Engineer - Cloud &amp; Platform</p>	Optimizando la industria outdoor	<p>Desarrollaremos un marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor.</p> <p>Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.</p>	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.

5		Cristian Alejandro Carmona Barraza	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza: Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile. Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos.</p> <p>*Hernán Romo Órdenes: Ingeniero Civil Computación e Informática 8 años de experiencia en proyectos de desarrollo de software.</p> <p>*Orlando Reyes Gomez: Ingeniero Civil Computación e Informática 10 años de experiencia en proyectos de desarrollo de software.</p>	Tecno Tur Atacama	El proyecto o solución, dará mayores y novedosas herramientas de marketing, que permitirá mejorar las expectativas a los clientes, porque logrará sensaciones lo más real y verosímil a la oferta del mercado, y con ello, permitiendo llegar a todo el mundo que quiera visitarnos virtualmente, y lograr el acercamiento necesario para conquistar a ese cliente.	Turismo: potenciar marketing digital para pymes de turismo.
6		Mauricio Antonio Illanes Naranjo	Copiapó	<p>*Mauricio Illanes Naranjo. Periodista, licenciado en Ciencias de la Comunicación de la Universidad Católica del Norte (Antofagasta, 1996). Master en guionismo y desarrollo audiovisual (MGDA) de la Universidad de Los Andes (Santiago, 2008). Guionista de cine y TV. Escritor. Líder de diversos equipos para varios desarrollos web.</p> <p>Felipe Fuentes Ayar, ingeniero civil en informática de la Usach (Santiago, 2013)</p>	CreAtacama	Se trata de un sitio web de servicio para empresarios y emprendedores del sector turístico de Atacama, diseñado y desarrollado con el fin de facilitar el desarrollo de sus procesos de promoción y venta de sus productos y servicios. La idea es proporcionar una solución digital intuitiva y amigable, que podría ser	Turismo: potenciar marketing digital para pymes de turismo.

				Román Alejandro Lira Abarca, diseñador gráfico publicitario de la Universidad Santo Tomás (Santiago, 2002).		utilizada por cualquier persona inexperta en marketing digital para comunicar promociones ocasionales y reforzar las permanentes, entre otras	
7		Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	Copiapó	<p>*Sebastián Vergara Pizarro - Líder del equipo, Programador y analista</p> <p>*Kevin Cortez Soto - Programador en plataforma web</p> <p>*Diego Flores Marin - Analista, investigador y encargado del estudio del mercado y marketing</p>	Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera	<p>Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil.</p> <p>Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serían la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado.</p> <p>El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la</p>	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.

						visualización de la infraestructura de estos mismos	
8	Salud	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	Copiapó	<p>*Cristian Valdivia Araya: Ingeniero Civil en Computación e Informática y Diplomado en Tecnologías para la Inteligencia de Negocios, estudiante de Magíster en Ciencias de la Computación, con 10 de experiencia trabajando con clínicas y centros de salud.</p> <p>CEO de nBeta, empresa dedicada al desarrollo de software a medida con clientes como clínicas, casinos de juego, universidades, entre otros.</p>	Medinice	<p>Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrándose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones existentes en el mercado. Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.</p>	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.

9		Claudia Patricia Parra Lozano	Santiago	<p><b>*Richard Castillo</b> Co-fundador de 42Labs, Ingeniero en Informática con amplia experiencia en soluciones a través de aplicaciones móviles y tecnologías financieras en Pago y Recaudación, así como desarrollo de aplicaciones de Salud para el Ministerio de Salud de Chile.</p> <p><b>*Claudia Parra</b> Coordinadora de comunicaciones. Publicista y consultora en comunicación corporativa y marketing B2B, con amplia experiencia en empresas de tecnología y cajas de compensación.</p> <p><b>*Camilo Trujillo</b> Desarrollador y analista QA Ingeniero informático y analista QA con experiencia en Programación Avanzada en distintos lenguajes de programación como C#, Java, PHP, HTML y JavaScript y Bases de Dato no Relacionales.</p>	ClinicApp	<p>Cliniclapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación</p>	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.
---	--	-------------------------------	----------	---	-----------	--	--

10		Alejandro Andres Arro Gallardo	Valparaíso	<p>*Alejandro Arro (Ing. Civil Electrónico): Encargado de definir y distribuir los recursos del proyecto.</p> <p>*Juan Oyaneder (Ing. Civil Industrial): Encargado de ver los requerimientos del prototipo, y realizar las pruebas.</p> <p>*Juan Paez (Ing. Civil Industrial): Encargado de clientes y venta.</p> <p>*Javier Franco (Ing. Informático): Programador.</p>	VaalaPyme	<p>Generar una plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea más allá de lo que dura la atención.</p>	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.
11		Luis Bernardo Mellibosky Grau	Copiapó	<p>*Bernardo Mellibosky Grau, Ingeniero civil industrial e ingeniero en computación e informática está trabajando en el proyecto</p>	Sistema de Gestión de Consultorio	<p>Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes</p>	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.

						individuales en vez de grandes centros de salud.	
12		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas</p> <p>Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial</p> <p>María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	Conectapadres	<p>Conectapadres será una aplicación móvil que permitirá a cada miembro de la familia enviar fotos y mensajes desde su móvil, tablet o notebook a través de la aplicación o la página web, para compartirlos con el resto de la familia. La aplicación ofrecerá a las familias una red privada virtual que garantizará la privacidad, confidencialidad e integridad de los datos.</p>	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.

13		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas</p> <p>Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial</p> <p>María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	InterHealth - Clinical Electronic Services	<p>InterHealth ofrecerá un mercado (sitio web <a href="http://www.interhealthpartners.com">www.interhealthpartners.com</a> y aplicación móvil), bajo el modelo de negocio SAAS Software as a service en una creada en una plataforma Ruby on Rails, que se especializara en la velocidad y disponibilidad de productos de la industria de la salud para un suministro exclusivo de clínicas, hospitales, centro médicos y gobiernos en el continente americano, aprovechando los acuerdos de libre comercio internacional.</p>	Salud: mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud
14		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas</p> <p>Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial</p> <p>María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	Comparador de los precios de los productos en la Industria de la Salud (NO FARMACIAS)	<p>Seguimiento de los precios de los productos en la industria de la Salud, se podrá acceder directamente al historial de tus productos en las páginas web de las páginas de las tiendas de Chile tipo página web <a href="http://www.knasta.cl">www.knasta.cl</a> o <a href="http://www.solotodo.cl">www.solotodo.cl</a>, pero enfocado en la industria de la salud.</p>	Salud: mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud

15		Chihan Carolina Chau Chan	Santiago	<p>*CEO y Directora del Proyecto: Chihan Carolina Chau Chan: 108 horas mensuales</p> <p>*Jefe técnico: Sergio Núñez: Full time</p> <p>*Reclutador de profesionales de la salud y especialista de turno en Ubisalud: Dr. Chi Wai Chau Chan: 45 horas mensuales</p> <p>*Asesora de producto y especialista de turno en Ubisalud: Dra. Camila Hansen: 45 horas mensuales.</p> <p>*Encargada de atención al cliente y asistente ejecutiva: Anisa González: Full time.</p>	Ubisalud	<p>Nuestro producto consiste en una aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial.</p> <p>-Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica</p> <p>-Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios.</p> <p>-Recibir pre-consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio asequible</p> <p>-Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio.</p> <p>-Reagendar sus citas fácilmente</p>	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.
----	--	---------------------------------	----------	---	----------	---	---

10.36 Taller de Pitch formato online

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

Taller Elevator Pitch

ATACAMA COWORK ATACAMA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

## Objetivo del Taller

- Conocer la metodología Elevator Pitch
- Conocer los criterios de evaluación del Demo Day
- Recomendaciones de como desarrollar tu presentación
- Tips de lo que no hay que hacer

ATACAMA COWORK ATACAMA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

# ¿QUÉ ES IN PITCH?



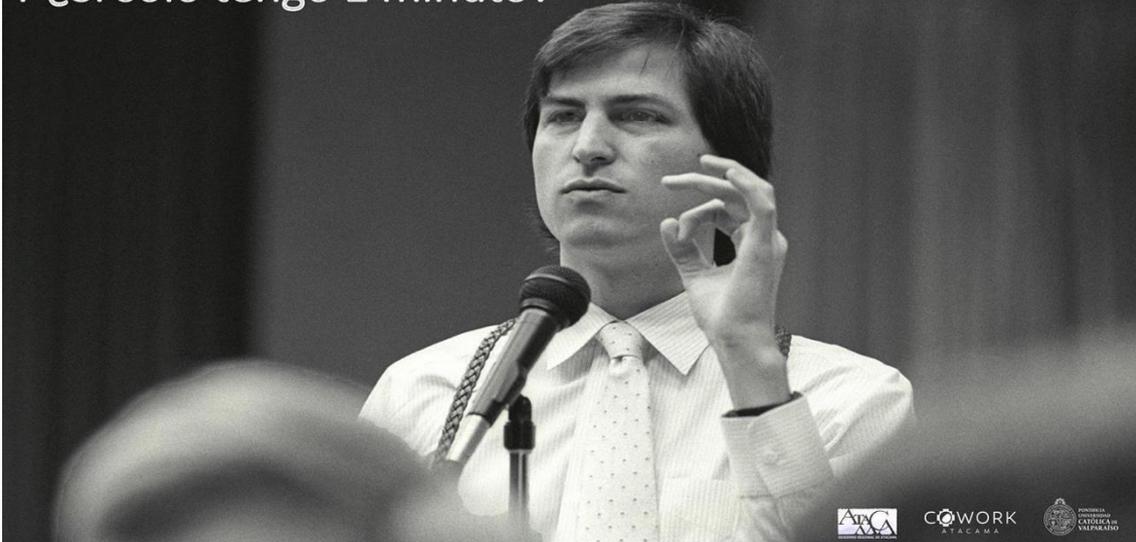
La finalidad de un Pitch es **VENDER**

Tu producto  
Tu emprendimiento  
A ti mismo

En un corto periodo de tiempo

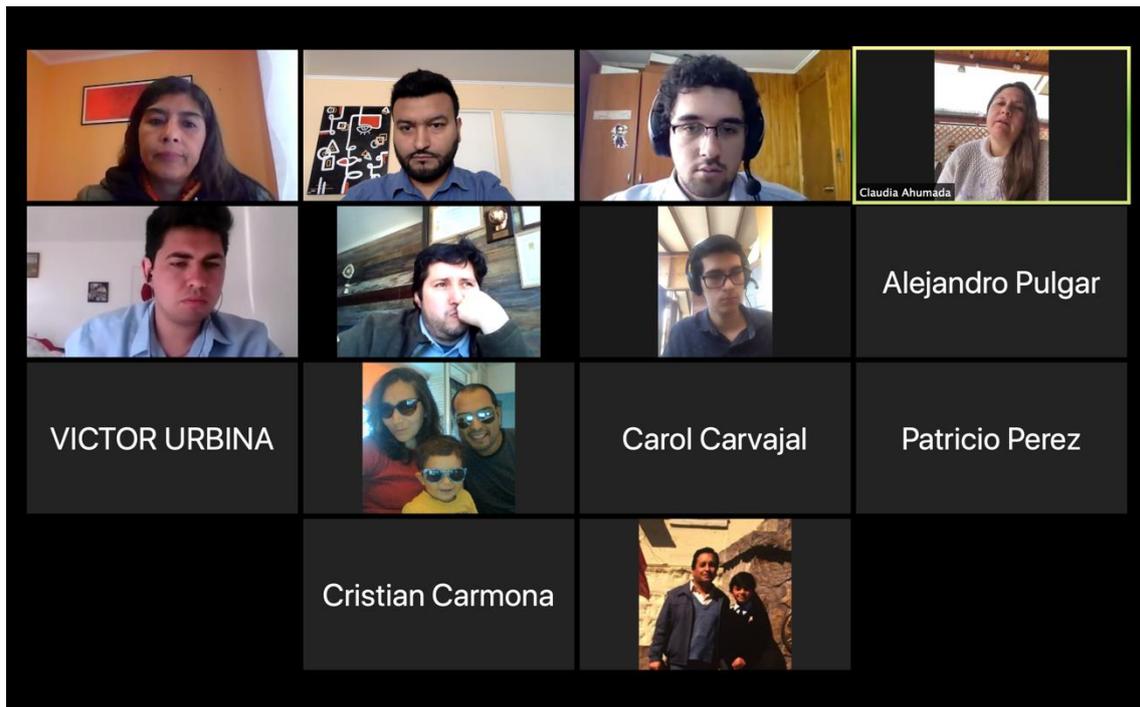


Y ¿Si solo tengo 1 minuto?



ELEVATOR PITCH: Es condensar un mensaje que llame la atención de alguien en pocos segundos o minutos

10.37 Desarrollo de Match con Empresas





### 10.38 Instructivos para Demo Day

#### I. ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD DEMO DAY

##### 1. OBJETIVO DEL LA ACTIVIDAD

El objetivo del Demo Day es evaluar los proyectos de innovación a través de la presentación tipo pitch que realizarán los equipos pre-seleccionados del Desafío Silicon Valley, para obtener a los 10 ganadores del programa. Estos obtendrán financiamiento para prototipar y accederán al proceso de aceleración e implementación del programa.

##### 2. METODOLOGÍA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los equipos pre-seleccionados deberán presentar sus proyectos en formato Elevator Pitch, ante un jurado evaluador conformado por:

- **Diego Núñez:** Gerente del Centro de emprendimiento e Innovación Abierta PUCV
- **Chihau Chan:** Cofundador de QBO y Prais – Manager de Google Developer Group Valparaíso
- **Alejandra Tapia:** Directora de Cowork Atacama

Además, se considerará como integrante del jurado, una componente variable que representará a la industria a la cual se vincula el desafío a resolver por las StartUp; estos sólo evaluarán a las StartUp correspondientes a su industria de interés. Serán 3 jurados:

- **Guillermo Reyes:** Gerente de la Cámara Chilena de la Construcción
- **Ricardo Curiquéo:** Encargado de Desarrollo, Servicio Nacional de Turismo
- **Pablo Castro:** Decano Facultad de Salud Universidad de Atacama

El Demo Day tendrá las siguientes consideraciones:

- El Demo Day se desarrollará bajo modalidad online, por medio de plataforma que será previamente informada.
- Cada equipo solucionador dispondrá de 5 minutos para presentar su propuesta de innovación al jurado.
- Posterior a la presentación del proyecto por parte del equipo solucionador, el jurado dispondrá de 4 minutos para realizar preguntas que permitan complementar la información y entregar retroalimentación sobre la propuesta presentada. Salvo modificación informada.
- Finalmente, el jurado dispondrá de 4 minutos para realizar las evaluaciones pertinentes

Para poder evaluar, el jurado dispondrá de un formulario online en Google Form, donde:

- Debe seleccionar su nombre EN CADA UNA de las evaluaciones de los proyectos.



- Seleccione la nota para cada criterio, según el descriptivo entregado, considerando nota 5 como la máxima y nota 1 como la mínima.
- Al finalizar la evaluación de todos los proyectos, deberá hacer click en el botón "Enviar".

Los criterios de evaluación se encuentran en la siguiente tabla:

Criterio	Descripción	Ponderación
Solución y Propuesta de Valor	Se evaluará: • Grado de innovación y efectividad potencial de la solución respecto a otras existentes en el mercado • Grado de magnitud de la solución, destacando los beneficios que genera a las pymes.	25%
Vinculación de la solución con el Desafío	Se evaluará: • Grado de vinculación entre la solución planteada y el desafío seleccionado.	15%
Factibilidad de Implementación	Se evaluará: • Factibilidad técnica de implementación en las pymes participantes.	25%
Escalabilidad	Se evaluará: • Viabilidad de sustentabilidad económica. • Potencial de escalamiento regional y nacional.	15%
Equipo de Trabajo	Se evaluará: • La capacidad y experiencia del equipo de trabajo propuesto que asegure el correcto desarrollo del proyecto	20%

### 3. CALENDARIZACIÓN DEL DEMO DAY

El Demo Day se desarrollará el día viernes 16 de octubre y tendrá la siguiente distribución:

Industrias	Horario	Representante	Proyecto
Construcción	09:00	Patricio Pérez	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción
	09:20	Kaybil Eduardo Ignacio Castro Brito	WorkwithUs
	09:40	Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	Evermarket



Turismo	10:00	Cristian Alejandro Carmona Barraza	Tecno Tur Atacama
	10:20	Mauricio Antonio Illanes Naranjo	CreAtacama
	10:40	Rafael Maturana Corvalán	Optimizando la industria outdoor
	11:00	Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	Realidad Virtual 360 dedicada al area hotelera
Salud	11:20	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	Medinice
	11:40	Claudia Patricia Parra Lozano	ClinicApp
	12:00	Alejandro Andres Arro Gallardo	VaalaPyme
	12:20	Pía Calderón Fariás	*Conectapadres *InterHealth - Clinical Electronic Services *Comparador de los precios de los productos en la Industria de la Salud (NO FARMACIAS)
	12:50	Luis Bernardo Mellibosky Grau	Sistema de Gestión de Consultorio
	13:10	Chihan Carolina Chau Chan	Ubisalud

#### 4. RESUMEN DE PROYECTOS PRE-SELECCIONADOS POR INDUSTRIA

Industrias	Proyecto	Desafío a resolver	Resumen
Construcción	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta,



			tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.
	WorkwithUs	Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción	El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al trabajar. Esta aplicación contará con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.
	Evermarket	Visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.	Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de asimetría de información. Será la primera plataforma de empresas privadas que muestre oportunidades de negocio a la industria de la construcción.
Turismo	Tecno Atacama Tur	Potenciar marketing digital para pymes de turismo.	El proyecto busca dar mayores y novedosas herramientas de marketing, que permitirá mejorar las expectativas a los clientes, porque logrará sensaciones lo mas real y verosímil a la oferta del mercado, y con ello, llegar a todo el mundo que quiera visitarnos virtualmente, y lograr el acercamiento necesario para conquistar a ese cliente, esto a través de la Realidad Aumentada (RA) y la realidad Virtual al servicio del turismo local.
	CreAtacama	Potenciar marketing digital para	Se trata de un sitio web de servicio para empresarios y emprendedores del sector turístico de Atacama, diseñado y desarrollado con el fin de facilitar el



		pymes de turismo.	desarrollo de sus procesos de promoción y venta de sus productos y servicios. La idea es proporcionar una solución digital intuitiva y amigable, que podría ser utilizada por cualquier persona inexperta en marketing digital para comunicar promociones ocasionales y reforzar las permanentes, entre otras.
	Optimizando la industria outdoor	Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.	Desarrollaremos un marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor.  Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.
	Realidad Virtual 360 dedicada al area hotelera	Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.	Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serían la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado.  El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos
Salud	Medinice	Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.	Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrandose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier



		momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones existentes en el mercado. Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.
ClinicApp	Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.	Cliniclapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación
VaalaPyme	Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.	Generar una plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea mas allá de lo que dura la atención.
*Conectapadres *InterHealth - Clinical Electronic Services	*Eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.	1.- Conectapadres será una aplicación móvil que permitirá a cada miembro de la familia enviar fotos y mensajes desde su móvil, tablet u notebook a través de la aplicación o la página web, para



<p>*Comparador de los precios de los productos en la Industria de la Salud (NO FARMACIAS)</p>	<p>*Mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud.</p>	<p>compartirlos con el resto de la familia. La aplicación ofrecerá a las familias una red privada virtual que garantizará la privacidad, confidencialidad e integridad de los datos. 2.- InterHealth ofrecerá un mercado (sitio web <a href="http://www.interhealthpartners.com">www.interhealthpartners.com</a> y aplicación móvil), bajo el modelo de negocio SAAS Software as a service en una creada en una plataforma Ruby on Rails, que se especializará en la velocidad y disponibilidad de productos de la industria de la salud para un suministro exclusivo de clínicas, hospitales, centro médicos y gobiernos en el continente americano, aprovechando los acuerdos de libre comercio internacional. 3.- Seguimiento de los precios de los productos en la industria de la Salud, se podrá acceder directamente al historial de tus productos en las páginas web de las páginas de las tiendas de Chile tipo página web <a href="http://www.knasta.cl">www.knasta.cl</a> o <a href="http://www.solotodo.cl">www.solotodo.cl</a>, pero enfocado en la industria de la salud.</p>
<p>Sistema de Gestión de Consultorio</p>	<p>Eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.</p>	<p>Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes individuales en vez de grandes centros de salud.</p>
<p>Ubisalud</p>	<p>eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.</p>	<p>Nuestro producto consiste en una aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física</p>



			<p>y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica</li> <li>-Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios.</li> <li>-Recibir pre-consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio asequible</li> <li>-Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio.</li> <li>-Reagendar sus citas fácilmente</li> </ul>
--	--	--	---



10.39 Desarrollo del Demo Day



10.40 Proyectos Seleccionados en Demo Day

Nº	Industrias	Representante	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen	Desafío
1	Construcción	Patricio Pérez	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos. *Patricio Pérez Ingeniero Civil Computación e Informática Representante legal de Dintec Chile limitada 10 años de experiencia en proyectos de implementación de tecnología y desarrollo de software.</p>	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta, tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.	Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción

2		Kaybil Eduardo Igñacio Castro Brito	Valparaíso	<p>*Kaybil Castro: trabaja el verano en construcción, técnico electromecánico, Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica, Gerente de proyectos, marketing</p> <p>*Roberto Soto Meisner: Estudiante de Ingeniería civil Electrica, anteriormente estudiante de Ingeniera Infromatica. Community manager y generador de contenidos</p> <p>*Felipe Villegas: Estudiante de Ingeniería civil Electrica,Marketing, diseñador.</p> <p>*Nicolas Valdes: Estudiante de Ingeniería Informatica, Desarrollador, supervisor de diseño app,.</p>	WorkwithUs	<p>El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al trabajar. Esta aplicación contara con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.</p>	<p>Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción</p>
3		Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	Copiapó	<p>*Alejandro Andrés Pulgar Sandoval: ngeniero Civil Industrial de la Universidad de Atacama y es candidato a Magíster en Informática y Ciencias de la Computación en la misma universidad</p> <p>*Victor Urbina es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Francisco de Paula</p>	Evermarket	<p>Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de asimetría de información. Será la primera plataforma de empresas privadas que muestre</p>	<p>Construcción: visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.</p>

				Santander de Colombia y es candidato a Magíster en Informática y Ciencias de la Computación en la Universidad de Atacama		oportunidades de negocio a la industria de la construcción.	
4	Turismo	Rafael Maturana Corvalán	Caldera	<p>*Rafael Maturana Corvalán, amante del contacto con la naturaleza y permanente autodidacta del mundo outdoor. Cuento con licencia Open Water de PADI y miles de horas de campismo aficionado. Actual socio de un emprendimiento relacionado al turismo con el que hemos obtenido 2 fondos.</p> <p>*Hugo Inda es desarrollador Full Stack, profesional informático formado en INACAP con amplia trayectoria en empresas como Chilevisión, Buscalibre, Cuponatic, Zippedi y actualmente se desempeña en Mercado Libre como SSR. Infrastructure Developer Engineer - Cloud &amp; Platform</p>	Optimizando la industria outdoor	<p>Desarrollaremos un marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor.</p> <p>Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.</p>	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.

5		Cristian Alejandro Carmona Barraza	Copiapó	<p>*Cristian Carmona Barraza: Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile. Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos.</p> <p>*Hernán Romo Ordenes: Ingeniero Civil Computación e Informática 8 años de experiencia en proyectos de desarrollo de software.</p> <p>*Orlando Reyes Gomez: Ingeniero Civil Computación e Informática 10 años de experiencia en proyectos de desarrollo de software.</p>	Tecno Atacama Tur	El proyecto o solución, dará mayores y novedosas herramientas de marketing, que permitirá mejorar las expectativas a los clientes, porque logrará sensaciones lo mas real y verosímil a la oferta del mercado, y con ello, permitiendo llegar a todo el mundo que quiera visitarnos virtualmente, y lograr el acercamiento necesario para conquistar a ese cliente.	Turismo: potenciar marketing digital para pymes de turismo.
---	--	------------------------------------	---------	---	-------------------	---	---

6	Mauricio Antonio Illanes Naranjo	Copiapó	<p>*Mauricio Illanes Naranjo. Periodista, licenciado en Ciencias de la Comunicación de la Universidad Católica del Norte (Antofagasta, 1996). Master en guionismo y desarrollo audiovisual (MGDA) de la Universidad de Los Andes (Santiago, 2008). Guionista de cine y TV. Escritor. Líder de diversos equipos para varios desarrollos web. Felipe Fuentes Ayar, ingeniero civil en informática de la Usach (Santiago, 2013) Román Alejandro Lira Abarca, diseñador gráfico publicitario de la Universidad Santo Tomás (Santiago, 2002).</p>	CreAtacama	Se trata de un sitio web de servicio para empresarios y emprendedores del sector turístico de Atacama, diseñado y desarrollado con el fin de facilitar el desarrollo de sus procesos de promoción y venta de sus productos y servicios. La idea es proporcionar una solución digital intuitiva y amigable, que podría ser utilizada por cualquier persona inexperta en marketing digital para comunicar promociones ocasionales y reforzar las permanentes, entre otras	Turismo: potenciar marketing digital para pymes de turismo.
7	Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	Copiapó	<p>*Sebastián Vergara Pizarro - Líder del equipo, Programador y analista *Kevin Cortez Soto - Programador en plataforma web *Diego Flores Marin - Analista, investigador y encargado del estudio del mercado y marketing</p>	Realidad Virtual 360 dedicada al area hotelera	Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serian la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado.	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.

						El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos	
8	Salud	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	Copiapó	*Cristian Valdivia Araya: Ingeniero Civil en Computación e Informática y Diplomado en Tecnologías para la Inteligencia de Negocios, estudiante de Magister en Ciencias de la Computación, con 10 de experiencia trabajando con clínicas y centros de salud. CEO de nBeta, empresa dedicada al desarrollo de software a medida con clientes como clínicas, casinos de juego, universidades, entre otros.	Medinice	Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrandose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones existentes en el mercado. Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.

9		<p>Claudia Patricia Parra Lozano</p>	<p>Santiago</p>	<p>*Richard Castillo          Co-fundador de 42Labs, Ingeniero en Informática con amplia experiencia en soluciones a través de aplicaciones móviles y tecnologías financieras en Pago y Recaudación, así como desarrollo de aplicaciones de Salud para el Ministerio de Salud de Chile.</p> <p>*Claudia Parra          Coordinadora de comunicaciones. Publicista y consultora en comunicación corporativa y marketing B2B, con amplia experiencia en empresas de tecnología y cajas de compensación.</p> <p>*Camilo Trujillo          Desarrollador y analista QA Ingeniero informático y analista QA con experiencia en Programación Avanzada en distintos lenguajes de programación como C#, Java, PHP, HTML y JavaScript y Bases de Dato no Relacionales.</p>	<p>ClinicApp</p>	<p>Cliniclapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación</p>	<p>Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.</p>
---	--	--------------------------------------	-----------------	---	------------------	--	---

10	Alejandro Andres Arro Gallardo	Valparaíso	<p>*Alejandro Arro (Ing. Civil Electrónico): Encargado de definir y distribuir los recursos del proyecto.</p> <p>*Juan Oyaneder (Ing. Civil Industrial): Encargado de ver los requerimientos del prototipo, y realizar las pruebas.</p> <p>*Juan Paez (Ing. Civil Industrial): Encargado de clientes y venta.</p> <p>*Javier Franco (Ing. Informático): Programador.</p>	VaalaPyme	Generar una plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea mas allá de lo que dura la atención.	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes.
11	Luis Bernardo Mellibosky Grau	Copiapó	*Bernardo Mellibosky Grau, Ingeniero civil industrial e ingeniero en computación e informática esta trabajando en el proyecto	Sistema de Gestión de Consultorio	Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes individuales en vez de grandes centros de salud.	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.

12		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	Conectapadres	<p>Conectapadres será una aplicación móvil que permitirá a cada miembro de la familia enviar fotos y mensajes desde su móvil, tablet u notebook a través de la aplicación o la página web, para compartirlos con el resto de la familia. La aplicación ofrecerá a las familias una red privada virtual que garantizará la privacidad, confidencialidad e integridad de los datos.</p>	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.
13		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	InterHealth - Clinical Electronic Services	<p>InterHealth ofrecerá un mercado (sitio web <a href="http://www.interhealthpartners.com">www.interhealthpartners.com</a> y aplicación móvil), bajo el modelo de negocio SAAS Software as a service en una creada en una plataforma Ruby on Rails, que se especializará en la velocidad y disponibilidad de productos de la industria de la salud para un suministro exclusivo de clínicas, hospitales, centro médicos y gobiernos en el continente americano, aprovechando los acuerdos de libre comercio internacional.</p>	Salud: mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud

14		Pía Calderón Farías	Las Condes	<p>Pía Calderón Farías, Ingeniera Comercial 100%, gestiones comerciales, legales y tecnológicas Carolina Calderón Farías., Enfermera 50%, gestiones de asistencia en salud y de calidad asistencial María Paz Correa , MBA, Ingeniera Civil Industrial 50% Gestión Financiera</p>	<p>Comparador de los precios de los productos en la Industria de la Salud (NO FARMACIAS)</p>	<p>Seguimiento de los precios de los productos en la industria de la Salud, se podrá acceder directamente al historial de tus productos en las páginas web de las páginas de las tiendas de Chile tipo página web <a href="http://www.knasta.cl">www.knasta.cl</a> o <a href="http://www.solotodo.cl">www.solotodo.cl</a>, pero enfocado en la industria de la salud.</p>	<p>Salud: mejorar la fiabilidad en proceso de abastecimiento de insumos y equipos de salud</p>
15		Chihan Carolina Chau Chan	Santiago	<p>*CEO y Directora del Proyecto: Chihan Carolina Chau Chan: 108 horas mensuales *Jefe técnico: Sergio Núñez: Full time *Reclutador de profesionales de la salud y especialista de turno en Ubisalud: Dr. Chi Wai Chau Chan: 45 horas mensuales *Asesora de producto y especialista de turno en Ubisalud: Dra. Camila Hansen: 45 horas mensuales. *Encargada de atención al cliente y asistente ejecutiva: Anisa González: Full time.</p>	<p>Ubisalud</p>	<p>Nuestro producto consiste en una aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial. -Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica -Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios. -Recibir pre-consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio</p>	<p>Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes.</p>

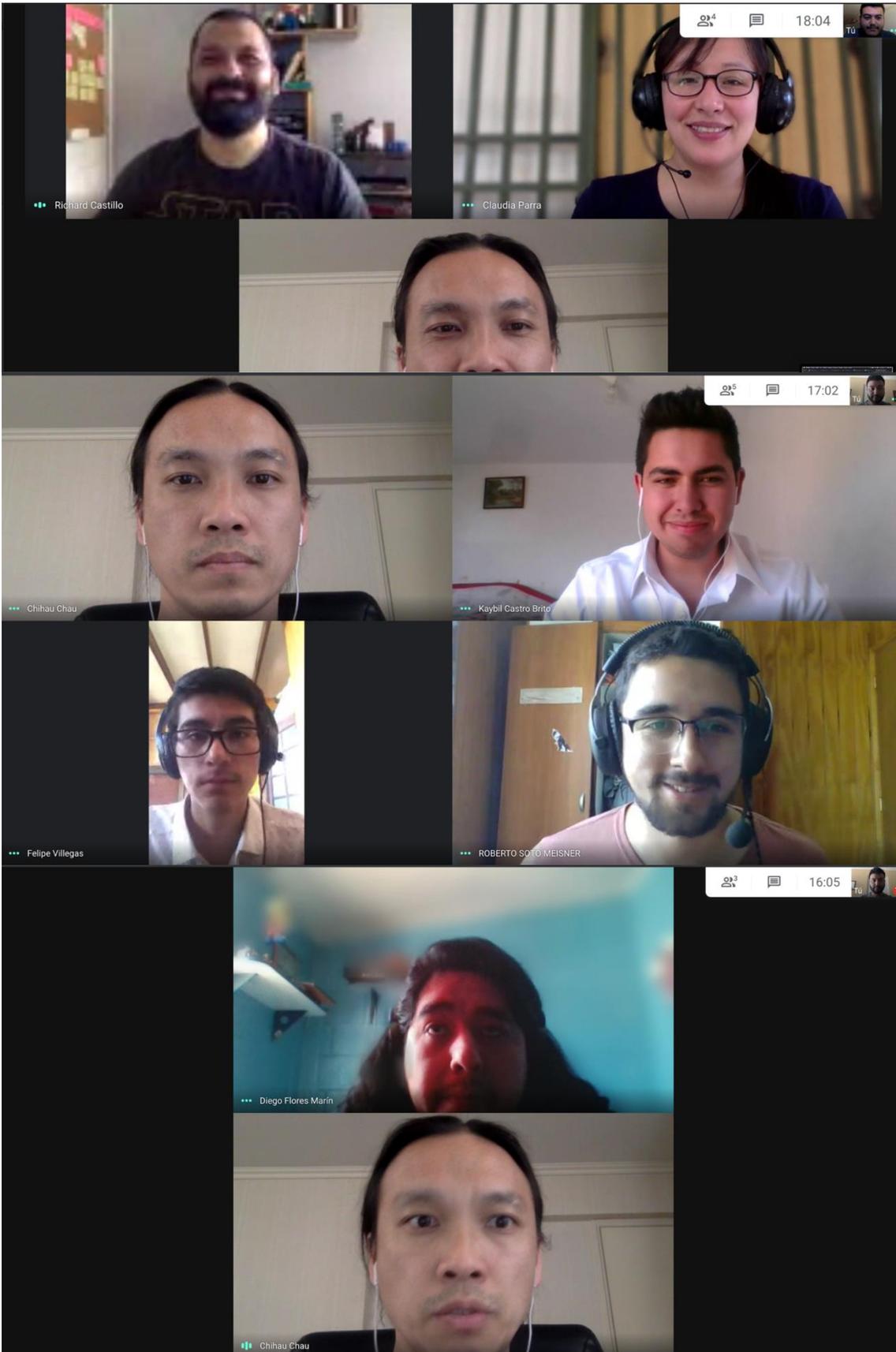
# DESAFÍO SILICON VALLEY

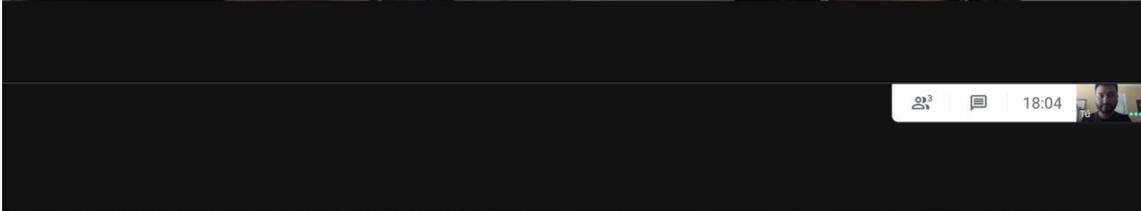
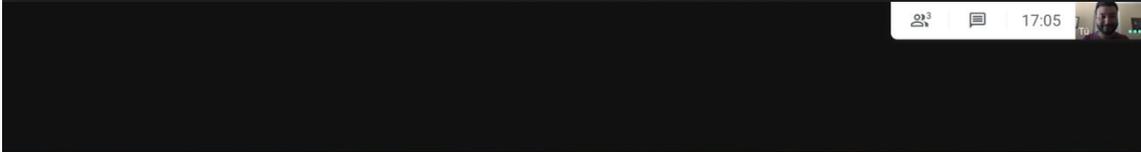
						<p>asequible</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio.</li><li>-Reagendar sus citas fácilmente</li></ul>	
--	--	--	--	--	--	---	--

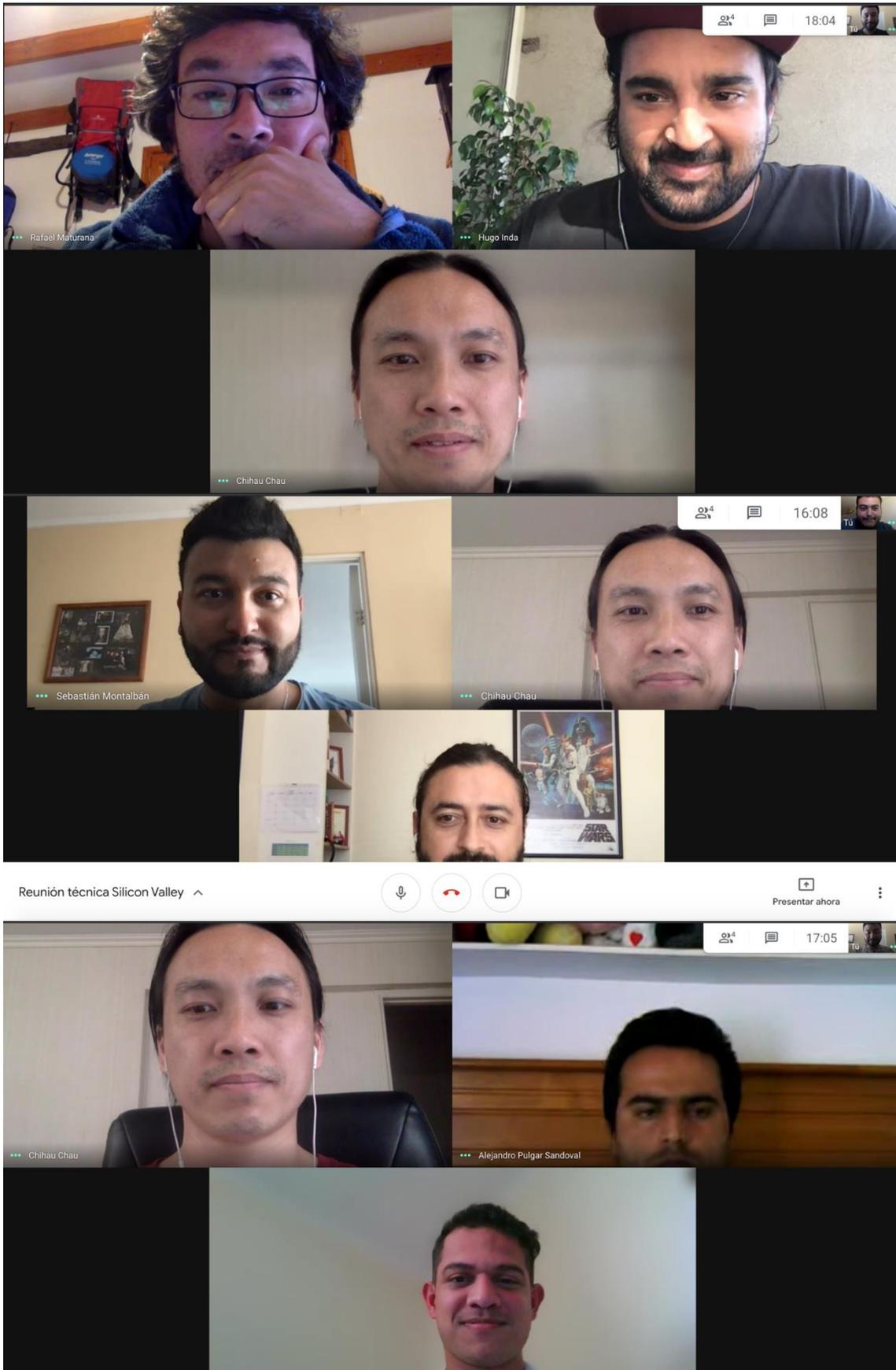


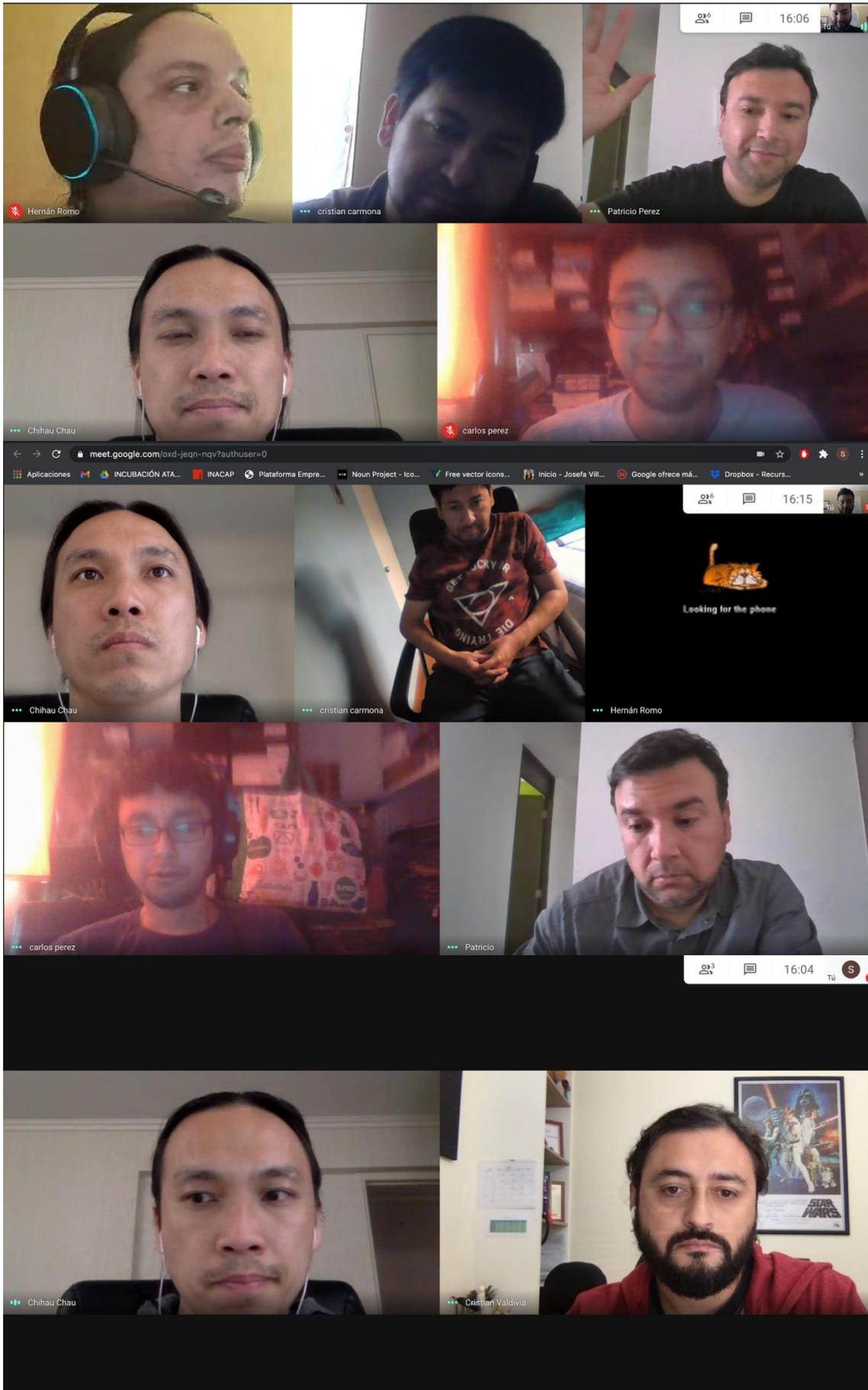
10.41 Inicio del proceso de aceleración











10.42 Minutas de trabajo Proceso de Aceleración

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 02-11-20  
**N° DE REUNIÓN:** 1

Cristian Camona	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director y gestión de desarrollo
Patricio Pérez		Director y gestión de proyecto
Carlos Pérez		Dirección y administración
Hernán Romo		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REU NIÓN</b>	<p>Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.                  Se visualiza el modelo de negocio.                  Se establecen recomendaciones de diagramación.</p>
---	--

Colaborador	Cowork Atacama
<p>*Establecer una meta clara, con cantidad de usuarios y al menos X personas que encuentren trabajo por la aplicación.                      *Definir nombre del proyecto.                      *Hacer los 4 diagrama del proyecto. (al menos uno)</p>	<p>*Establecer contactos con salesianos y otec que tengan base de datos de trabajadores.</p>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción" - Contrabajo  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 16-11-20  
**Nº DE REUNIÓN:** 2

Cristian Camona	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director y gestión de desarrollo
Patricio Pérez		Director y gestión de proyecto
Carlos Pérez		Dirección y administración
Hernán Romo		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

**H**

\*Se estableció el nombre del proyecto "Contrabajo"

\*Lista de requerimientos:

- o Debe ser para personas con pocos conocimientos informáticos
- o Las empresas puedan buscar a ciertos trabajadores (uno o varios bajo perfiles)
- o seleccionarán y notificarán en la app (determinar medio de notificación)
- o Ingreso de datos de trabajadores (un perfil, registro)
- o La app debe indicar que los trabajadores encontraron trabajo
- o La app debe indicar cuando deja de trabajar y su evaluación
- o Listado de rubro para la clasificación (a través de una serie de preguntas)
- o Registro de la empresa (determinado como NO duplicarlas) (app web)

Colaborador	Cowork Atacama
<p>*Realizar un MockUp                      *Realizar requerimientos                      *Diagrama de procesos                      *Carta Gantt para el desarrollo de producto                      *Enviar propuesta de fechas                      †Establecer la meta</p>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción" - Contrabajo  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 11-01-2021  
**Nº DE REUNIÓN:** 3

Cristian Carmona	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director y gestión de desarrollo
Patricio Pérez		Director y gestión de proyecto
Carlos Pérez		Dirección y administración
Hernán Romo		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Constanza Olivares		Ejecutivo cowork

**H** Se reúnen después de un mes, comentando que tiene retrasos debido a otros proyectos que tiene con la municipalidad.  
 Revisan que ajustándose al presupuesto, lograrán que sea una maqueta, conversando con Sebastián.

Falta que desarrollen los distintos requerimientos de la plataforma, esto ayuda a entender qué hará y qué no hará la aplicación.

En el diagrama de procesos o de flujo deberían definirse los distintos perfiles, aquí se debe describir lo que pasará cuando se seleccione un trabajador.

Respecto a las tareas solicitadas, tienen desarrollado carta gantt y plazos.

Revisan Carta Gantt y lo que faltaría son los requerimientos y el desarrollo de app, ya que solo se habla de desarrollo web.

Prospección y validación técnica está correctamente definida en carta gantt.

Con respecto a establecer la meta autoimpuesta, tiene que ver con algo que como equipo quieren alcanzar. Una primera meta que mencionan, es lograr enrolar la mayor cantidad de trabajadores y que 3 personas encuentren trabajo en una empresa de acuerdo a los requerimientos.  
 Esto queda definido como meta: "3 personas encuentren trabajo a través de la aplicación"

Si bien esto es un Producto Mínimo viable, debe ser capaz de lograr que 3 personas encuentren trabajo, haciendo la oferta de trabajo, logrando 3 entrevistas. Si no cumple con esto, no alcanza a hacer un producto mínimo viable, sería inviable o incompleto.  
 Independiente de los requerimientos, lo importante es que una persona encuentre trabajo o que unas empresas encuentren trabajadores.

Observan que es muy importante que definan los requerimientos para que puedan ver los tiempos. Definir lo mínimo para llegar a la meta y está bien si es solo web, con dos perfiles empresa y trabajador.



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



	<ul style="list-style-type: none"><li>*Realizar un MockUp</li><li>*Realizar requerimientos</li><li>*Diagrama de procesos</li><li>*Diseño de la bbdd</li></ul>	
--	---	--



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: "Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción" - Contrabajo  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 29-01-2021  
 N° DE REUNIÓN: 4

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Cristian Camona	Director y gestión de desarrollo
	Hernán Romo	Desarrollador
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Ejecutivo cowork

**H**

Se conversa sobre los requerimientos necesarios del software.

El equipo cuenta con una programación de otro software, el cual servirá de base para realizar este nuevo proyecto.

Se visualiza los esquemas realizados por el equipo, identificando funcionalidades de trabajadores y empresas.

Se plantea dejar al programador 100% dedicado a la elaboración del prototipo para alcanzar las metas propuestas

Colaborador	Cowork Atacama
Debe trabajar 100% en el desarrollo del prototipo	Coordinar con empresa de pilotage



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción" - Contrabajo  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 12-02-2021  
**Nº DE REUNIÓN:** 5

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Cristian Camona	Director y gestión de desarrollo
	Hernán Romo	Desarrollador
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Ejecutivo cowork

<b>H</b>	<p>Se revisan los avances.</p> <p>Se trabaja en el registro de usuarios y empresas, se encuentran dificultades de como generar la lógica del registro.</p> <p>Se da soporte a través de recomendaciones de cómo solventar las dudas</p>
----------	---

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
Se debe seguir trabajando en el desarrollo del prototipo para poder implementar	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Evermarket  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 02-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 1

Alejandro Pulgar	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Victor Urbina		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIO N</b>	<p>Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo. Se visualiza el modelo de negocio. Se establecen los alcances del programa.</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>*Definir requerimientos en base a supuestos.</li> <li>*Validar los requerimientos en base a CCHC.</li> <li>*Definir los perfiles de usuarios.</li> <li>*Realizar diagrama de arquitectura.</li> <li>*Establecer cantidad de empresas creadas (cuenta)</li> <li>*Una venta y una compra.</li> <li>*Visualizar el modo de concretar ventas en la plataforma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Establecer reunión con la CCHC 12 o 13 (ideal el viernes)</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Evermarket  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 30-11-20  
 N° DE REUNIÓN: 2

C A R G O / P R O Y E C T O	Alejandro Pulgar	Director del proyecto
	Victor Urbina	Desarrollador
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial

HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REU NIÓN	Meta 5 empresas y al menos una publicación por empresa y una adjudicación
---	---

Colaborador	Cowork Atacama
* Definir requerimientos * Estimación de días de trabajo por cada requerimiento y ordenarlos priorizando * Hacer Carta Gantt	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Evermarket  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 14-12-20  
 N° DE REUNIÓN: 3

C A R G O / P R O Y E C T O	Alejandro Pulgar	Director del proyecto
	Victor Urbina	Desarrollador
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N	Revisión del proyecto y tareas
---	--------------------------------

Colaborador	Cowork Atacama
* corregir el plan de trabajo y presupuesto	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

**PROYECTO:** Evermarket  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 24-11-20  
**N° DE REUNIÓN:** 1

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Alejandro Pulgar	Director del proyecto
	Yelica Rudolff Claudia ahumada	Encargada de estudios y gremios Presidenta de comisión de innovación y desarrollo
	Guillermo reyes	Gerente CCHC
	Sebastián Moritabán	Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N</b>	<p>Se consulta sobre requerimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Datos de usuarios</li> <li>• Plan de trabajo</li> </ul> <p>Considerar el perfil "no minero" para el proyecto</p>
--	--

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enviar requerimientos a guillermo y claudia</li> <li>• Hacer un plan para el Silicon, con metas hasta febrero</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 24-11-20 17:00 a 18:05  
**Nº DE REUNIÓN** 1

Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Constanza Olivares		Ejecutiva
Joan Rojas Plaza		Analista y programador (penúltimo semestre)
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	Presentación del silicon Valley: en qué consiste el concurso, problemáticas y propósito de la convocatoria.
	Presentación de Rafael Maturana, estado de proyecto, requerimientos técnicos. Modelo de negocio de la iniciativa reservas, compras, rutas de actividades outdoor. Realiza match entre buscadores de servicios outdoor y los oferentes de estos servicios.
	Revisan en detalles los requerimientos de la plataforma, de modo que puedan identificar si Joan tiene las capacidades técnicas para ejecutarlo en el plazo adecuado.
	Rafael muestra los roles, sus características y los motivos por los que se definieron.
	Con respecto a programación, no tiene experiencia en react, conoce javascript, podría desarrollar app ahí, pero desconoce los medios de pago y su programación.
	Tiene conocimiento con geolocalización, google map tiene API de Lo ideal para la base de dato puede requerir un servidor. Con respecto a la corrección de fallas, tiene un control de falla.
	Intercambio de datos de contacto: Joan rojas +56982013668 Rafael Maturana +56934209949 rafael.maturana.corvalan@gmail.com
	Joan comenta que tiene experiencia en programación de app y está trabajando en <u>Appdoptame</u> , que será su proyecto de titulación.
	Está interesado en el proyecto y podrá terminar en el plazo pactado.
	Acuerdan tener otra reunión con Hugo para presentar a Joan y que revisen la parte técnica.

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
 	 

**Minuta Reunión**  
**Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 02-11-20  
**N° DE REUNIÓN:** 1

	Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
	Hugo Inda		Desarrollador
	Chihau Chau		Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N</b>	<p>Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.                  Se recomienda realizar una aplicación móvil.                  Se solicita visualizar a los usuarios y su experiencia de uso.</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Trabajar el Pitch.</li> <li>* Definir si se hará móvil o web. <b>App móvil</b></li> <li>* Estudiar React Native para <u>ver...posibilidad</u> de programar la aplicación.</li> <li>* Desarrollar <u>diagrama</u> de arquitectura.</li> <li>* Diagrama de solución (opcional).</li> <li>* Mock-up de las funcionalidades (para futuro).</li> <li>* Definir metas a alcanzar con el proyecto (ventas cantidad de usuarios) . <b>3 proveedores y 3 ventas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Apoyar el pitch.</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: "Optimizando la Industria Outdoor",  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 16-11-20  
 N° DE REUNIÓN: 2

Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Hugo Inda		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	<p>Se revisan los avances en las tareas</p> <p><b>Requerimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• App web</li> <li>• Geolocalización</li> <li>• Búsqueda y listar experiencias</li> </ul> <p><b>Usuario (compradores)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro en plataforma                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- datos de contacto (nombre, mail, teléfono)</li> <li>- preferencias de actividades</li> </ul> </li> <li>• Búsqueda por criterios                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- disciplina, ubicación, fecha</li> </ul> </li> <li>• Búsqueda por geolocalización</li> <li>• Listar experiencias</li> <li>• Seleccionar</li> <li>• Resumen de experiencia</li> <li>• Guardar</li> <li>• Enviar comprobante y detalle al mail</li> </ul> <p><b>Proveedor (tour operador, agencia, guía de turismo)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro en plataforma:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- datos de contacto (nombre de fantasía, mail, dirección, N° teléfono)</li> </ul> </li> <li>• Creación de experiencias:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- descripción (duración, cronograma, actividades, ubicación)</li> <li>- condiciones (aforo, restricciones)</li> <li>- calendarización (día, hora, rangos horarios)</li> <li>- Vista previa de publicación</li> </ul> </li> <li>• Publicación</li> <li>• Vista resumen (calendario con actividades)</li> </ul>
--	--

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 05-12-20  
**N° DE REUNIÓN** 3

Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Hugo Inda		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	Se trabaja con los requerimientos, se dan indicaciones y correcciones
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Establecer tiempos de trabajo por cada sección del app</li> <li>* Hacer mock-up</li> <li>* Hacer plan de trabajo y presupuesto</li> <li>* Buscar programador con la UDA (Wilson Castillo)</li> <li>wilson.castillo@uda.cl</li> </ul>	

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 14-12-20  
**N° DE REUNIÓN:** 4

	Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
	Hugo Inda		Desarrollador
	Chihau Chau		Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	<p>Se revisan las plantillas pre construidas para ver su viabilidad</p> <p>Se establecen las estructuras de trabajo para el prototipado</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* probar la tecnología <u>fluter</u></li> <li>* establecer un nombre</li> <li>* Establecer plan de trabajo y presupuesto.</li> </ul>	

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 11-01-21  
**Nº DE REUNIÓN** 4

Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Rodrigo Tapia		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Constanza Olivares		Ejecutiva Cowork

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA RE LUN O</b>	<p>Se incorpora Rodrigo Tapia al equipo. al revisar los plazos, se dan cuenta que no pueden hacer la app y la web Definen que se puede trabajar la plataforma web.</p> <p>Rodrigo menciona que un problema técnico de la app para android y IOS revisan en APK las normas , siendo más corto en android y en IOS más tiempo , demorando 1 mes y medio.</p> <p>Observación: se puede subir en un par de días si es en formato en alpha o beta, saltándose la revisión.</p> <p>Chihau le comenta que si es posible cambiar el requerimiento y desarrollar solo una plataforma web, considerando que sea un producto mínimo viable. Revisan los requerimientos de la plataforma, donde se solicita datos , perfil de usuario, registro de proveedores, crear experiencias, etc. lo que podrían sacar es los pagos y la búsqueda por geolocalización.</p> <p>La autometa es 3 proveedores que suben su experiencia y lograr 3 reservas.</p> <p>Rodrigo propone el uso de laravel, pensando que es la mejor tecnología en caso de futura escalabilidad. Chihau le comenta que si Rodrigo considera que es la tecnología adecuada y que la maneja bien, está bien. Lo importante es que Rodrigo sea capaz de desarrollar un producto mínimo viable que permita probar la hipótesis de Rafael, la idea es que se vayan a lo esencial, si es necesario pueden cambiar los requerimientos, la idea es que pueden llegar a juntar a proveedores de experiencia con personas que quieran tomar la experiencia. Ese es el foco de la validación.</p> <p>La mayor preocupación de Rodrigo es el tiempo, sin embargo se le permite que saquen todos los requerimientos que permiten simplificar la programación.</p> <p>La idea es desarrollar algo lo más rápido posible, puede faltar mucho para pulir y es solo un primer paso. En este caso, a diferencia de otros programas que tienen metas de venta, este programa solo tiene la meta de lograr conectar al proveedor y al cliente.</p>
---	--

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 25-01-2021  
**Nº DE REUNIÓN:** 6

Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
Rodrigo Tapia		Desarrollador
Chihau Chau		Asesor Técnico
Constanza Olivares		Ejecutiva Cowork

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	<p>Con respecto a los avances:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><u>geolocalización</u>: deben tener cuidado ya que los pc no tienen servicio de gps, ya que los navegadores no siempre entregan la <u>ubicación</u> exacta. Rodrigo <u>comentan</u> que pueden usar la API de geolocalización de google. API locations and context</li> <li>la idea es que se pueda hacer reservas con un formulario, también podría el cliente guardar las experiencias que le acomoden. Rodrigo propone hacer algún sistema de mensajería sencillo, pero se sugiere que no hagan esto por tiempo. con respecto a guardar las experiencias, van a tener que listar las experiencias guardadas. por cada reserva debería llegar un correo al cliente con la reserva y un correo al proveedor de la experiencia.</li> <li>plantean hacer un registro de sesión para proveedor y una para cliente. surge la idea de hacer solo un login, pero Chihau sugiere que se cree uno, se haga una copia y que tengan diferencias, cada uno con su rol de usuario. En algún caso podría pasar que el proveedor sea cliente. Rodrigo propone usar roles de usuarios distintos, deben tener cuidado si es la misma plataforma para ambos.</li> <li>con el desarrollo actual, si no habrá resumen de información, por lo que no podría saber cuántas personas tomarán una experiencia, el resumen de reserva se haría revisando los correos que vayan llegando uno a uno, esta sería la solución parche.</li> <li>deben agregar el panel resumen de cada experiencia para programar las distintas actividades, gestión de las comidas, espacio, recursos, pero si va o no, depende del desarrollo</li> </ol> <p>Cambio de nombre a Kidu</p> <p>Se sugiere cambiar guardar por reserva.          Que se puedan subir fotos es importante.          Tecnología a utilizar apache, laravel, <del>MySQL</del>.</p> <p>Observaciones:          -lo ideal es que la implementación no debe ser con el test.          -con la nueva planificación dejarían la implementación en una semana, lo que puede ser poco tiempo para que suban 3 proveedores las experiencias y 3 clientes las reserven. Se sugiere que en la semana anterior a la implementación, pueden reunirse con los proveedores para definir todo los insumos a subir a la página web y así adelantar esta información, dejando para la semana de la implementación solo subir las experiencias.</p> <p>Está al día en planificación y requerimientos</p>
--	--

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Optimizando la Industria Outdoor",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 08-02-2021  
**N° DE REUNIÓN:** 7

	Rafael Maturana	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director del proyecto
	Rodrigo Tapia		Desarrollador
	Chihau Chau		Asesor Técnico
	Sebastián Montalban		Ejecutiva Cowork

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA RE L A C I O N</b>	Se revisan avances de la plataforma, van bien encaminados, presentan avances acordes a los tiempos establecidos en la carta gantt
---	---

Colaborador	Cowork Atacama
<p>trabajar en el apartado 3.7.1 - Desarrollo de página de inicio o el HOME.</p> <p>A finales de esta semana o principios de la próxima, deben tener listos los módulos relacionados con proveedores para que puedan subir su info.</p> <p>El 22 debería estar todo funcionando y reservando las experiencias. (ideal para el fin de semana)</p>	

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

PROYECTO: "360WORK",  
LUGAR: Online  
FECHA: 06-11-20  
N° DE REUNIÓN: 1

	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	
Diego Flores		Analista y encargado de marketing
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N</b>	Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.
	Se entrega recomendación de cámara <a href="https://theta360.com/en/">https://theta360.com/en/</a>

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Definir un nombre para el proyecto</li> <li>* ¿Cómo <u>afiliarían</u> un nuevo hotel a su sistema? Definir</li> <li>* Cotizar Cámaras 360 (Hay que comprarla)</li> <li>* listado de requerimientos.</li> <li>* Establecer metas alcanzables para <u>febrero 2021</u> (ejemplo 5 reservas)</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "360WORK",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 22-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 2

Sebastián Vergara	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Diego Flores		Analista y encargado de marketing
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REU NIÓN</b>	Revisión de tareas y compromisos
	Se entrega video explicativo 360: <a href="https://youtu.be/LpjeQGJr1Mk">https://youtu.be/LpjeQGJr1Mk</a>

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Definir cómo se solucionará la administración de las cuentas de los hoteles.</li> <li>* Definir los requerimientos</li> <li>* realizar el diagrama de proceso (flujo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Buscar proveedor 360.</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

**PROYECTO:** "360WORK",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 04-12-20  
**N° DE REUNIÓN** 3

	Sebastián Vergara	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
	Diego Flores		Analista y encargado de marketing
	Chihau Chau		Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIO N</b>	Se trabaja en los requerimientos del proyecto
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Definir las fechas de desarrollo por requerimiento</li> <li>* Diagrama de proceso</li> <li>* Desarrollo plan de trabajo y presupuesto.</li> <li>* Mock-up Web móvil y administración</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "360WORK",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 12-02-21  
**N° DE REUNIÓN:** 4

Sebastián Vergara	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Diego Flores		Analista y encargado de marketing
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIÓ N</b>	<p>Se hace un recuento de los avances obtenidos a la fecha, los cuales no presentan los avances necesarios a la etapa en que estamos.</p> <p>Se determina minimizar los requerimientos del proyecto con la finalidad de lograr el objetivo de implementar la solución rápidamente.</p> <p>Se presenta la plataforma web, la cual tienen avances</p>
--	---

Colaborador	Cwork Atacama



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Medinice  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 09-11-20  
 N° DE REUNIÓN: 1

Cristian Valdivia	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial

<b>HIT OS P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N</b>	Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.
---	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Establecer una meta a cumplir con el programa.</li> <li>* Diagrama del proceso de versión 2.0</li> <li>* Establecer claramente que va a desarrollar</li> <li>* Realizar Carta Gantt de desarrollo versión 2.0</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Medinice  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 23-11-20  
 N° DE REUNIÓN: 2

CARGO / PROYECTO	Cristian Valdivia	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial

**HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN**

Se realiza la revisión de los compromisos previos, generando las siguientes conclusiones:

- Se define como meta comercial llegar a 3 agendas nuevas (clientes).
- Se contempla la finalización del diagrama de arquitectura y BPMN, se le recomienda afinar detalles mínimos.
- Tiene los puntos definidos pero no los tiempos estimados para generar la creación de la Carta Gantt, se le recomienda realizar las estimaciones de los tiempos.

En general el proyecto **cumple** con lo prometido y se visualiza un proyecto bien encaminado.

Colaborador	Cowork Atacama
* Afinar puntos dictados en el diagrama de arquitectura y BPMN.  *Definir los tiempos para generar la Carta Gantt	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Medinice  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 07-12-20  
**N° DE REUNIÓN** 3

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Cristian Valdivia	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIO N</b>	Se revisan las tareas asignadas al BPMN
--	---

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
	* Hacer el match con la empresa para levantamiento de requerimientos



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

**PROYECTO:** Medinice  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 04-01-20  
**N° DE REUNIÓN** 4

C A R G O / P R O Y E C T O	Cristian Valdivia	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N	<p>Se revisan las tareas asignadas al BPMN</p> <p>Se plantean formas de continuar actualizando el producto</p> <p>Se conversa sobre la fase de implementación y requisitos mínimos para concretar los resultados esperados</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
Continuar con el desarrollo de los módulos.	* Hacer el match con la empresa para levantamiento de requerimientos.



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Medínice  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 18-01-21  
 N° DE REUNIÓN: 5

CARGO / PROYECTO	Cristian Valdicia	Director
	Josué Trujillo	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN	Se revisa la plataforma anterior comparada con la versión 2.0.
	Si un doctor quiere revisar el historial de otro paciente, no podría porque la plataforma sólo deja ver la información que cada doctor desarrolló.
	Considerar que un doctor podría tener acceso a la información de los otros pacientes pero sólo de perfil.
	Falta finalizar: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ficha médica general</li> <li>- Buscador optimizado</li> <li>- Estructura de Agendamiento por recursos</li> <li>- Ajustar la carta gantt / Implementación últimas 2 semanas / Función de bloqueos debería comenzar en la primera semana de febrero y terminar en la segunda semana.</li> </ul>

Colaborador	Cowork Atacama
Terminar las ideas planteadas	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Ubisalud  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 09-11-20  
**N° DE REUNIÓN** 1

C A R G O / P R O Y E C T O	Carolina Chau	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L U N I O N	Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.
	Se plantean los primeros requerimientos que debe tener el software

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Investigar si hay médicos que están usando recetas online.</li> <li>* Definir la meta a lograr (generar cantidad de atenciones).</li> <li>* Crear listado de requerimientos</li> <li>* Diagrama de proceso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Buscar 5 profesionales unipersonales (médicos y psicólogos)</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Ubisalud  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 23-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 2

Carolona Chau	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA RE L A C I O N</b>	<p>Se realiza la revisión de los compromisos previos, generando las siguientes conclusiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realiza una investigación solo por web, el cual llega a <u>Recemed</u> empresa que genera recetas electrónicas pero no sabe aún si médicos están optando por esta modalidad.</li> <li>-Se propone como meta generar 5 clientes reales.</li> <li>-Genera el listado de requerimientos, por mencionar: <ul style="list-style-type: none"> <li>Video llamada, incorporando subidas de archivos.</li> <li>Chat.</li> <li>Administración de usuario.</li> <li>Correo con link de atención (secretaría).</li> <li>Calendario de atenciones.</li> <li>Sistema de notificación.</li> </ul> </li> </ul> <p>-Diagrama realizado para producto final, se recomienda simplificar.</p>
---	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Simplificación del diagrama de proceso.</li> <li>* Definir si ocupar Log in.</li> <li>* Generar avance del listado de requerimientos.</li> <li>* Desarrollo de la Carta Gantt.</li> </ul>	*



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Ubisalud  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 19-12-20  
**Nº DE REUNIÓN** 3

C A R G O / P R O Y E C T O	Carlona Chau	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N	<p>Se presentan los avances de la plataforma, se plantean requerimientos del usuarios, se trabaja en el plan de trabajo y la carta gantt respectiva.</p> <p>Se visualiza la implementación con profesionales independientes del área de salud que quieran atender pacientes por medios digitales.</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
Continuar con el desarrollo del producto Desarrollar la línea gráfica	*



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Ubisalud  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 18-01-2021  
**N° DE REUNIÓN** 4

CARGO / PROYECTO	Carolona Chau	Director
	Constanza Olivares	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN	<p>En sesión anterior dejan definidos los requerimientos (formulario de agendamiento, sin login, ), autometa es 5 atenciones por video conferencia. Habían dejado listo para programar. La emprendedora comenta que tiene un pequeño retraso ya que estuvo con licencia médica.</p> <p>Está diseñado: -los primeros mensajes de correo de respuesta inmediatamente después de cuando el paciente logra agendar siendo un correo doble, para el paciente y para la persona que toma las citas por parte del doctor. - el segundo correo que llegará 30 minutos antes de la atención para que llegue el link. -Al finalizar la atención se envía un tercer correo de evaluación del especialista. Este mensaje se programará en la medida que alcance el tiempo. Los 2 primeros son mensajes necesarios.</p> <p>En cuánto a programación van al día. Lo que viene en programación es la sala virtual que es el link dónde se reunirán para la atención y finalmente el formulario de agendamiento.</p> <p>Página de inicio para contar quiénes somos, profesionales, etc.</p> <p>El retraso afectó el desarrollo de imagen corporativa y logo, queda pendiente para la próxima sesión.</p>
---------------------------------	--

Colaborador	Cowork Atacama
<p>Queda pendiente: -logos, imagen corporativa -diseño de página de inicio</p>	<p>* Buscar doctores, psicólogos o con dentistas que pueden generar una pre- atención o pre evaluación que le permita a la gente evaluar la urgencia de su atención considerando las dificultades de las cuarentenas..</p>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Ubisalud  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 05-02-2021  
**Nº DE REUNIÓN** 5

C A R G O / P R O Y E C T O	Carolona Chau	Director
	Constanza Olivares	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N	<p>Se establecen los requerimientos de usabilidad para los profesionales de la salud.</p> <p>Se establece el modo de trabajar en la fase de implementación</p> <p>Se establecen los vínculos con los profesionales que <u>testearán</u> la solución</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<p>Crear la sala virtual que permita la consulta médica online</p>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Ubisalud  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 05-02-2021  
 N° DE REUNIÓN: 6

C A R G O / P R O Y E C T O	Carolona Chau	Director
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico

H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E U N I O N	<p>Esta semana empiezan los testeos,                  Se coordina con los especialistas, se tiene un plan de acción entre médico y paciente.                  Se concuerda que el método de validación con el usuario será el contacto directo por teléfono, para reaccionar rápidamente ante posibles fallas del producto.                  Se comenta sobre los profesionales que aceptaron realizar el testeo.</p>
---	---

Colaborador	Cowork Atacama
Realizar las pruebas técnicas en terreno	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Clinicapp  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 09-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 1

Claudia Parra	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Encargada comercial
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Richard Castillo		Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Presentación general del proyecto y el equipo de trabajo.                  Se plantean las primeras líneas de trabajo                  Se trabaja en un plan de acción para empezar el desarrollo digital</p>
--	--

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Definir la meta a lograr.</li> <li>* Hacer un diagrama de proceso QML</li> <li>* Se comprometen a realizar la beta testing <del>rapidamente</del></li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

**PROYECTO:** Clinicapp  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 23-11-20  
**N° DE REUNIÓN** 2

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Claudia Parra	Encargada comercial
	Sebastián Montalbán	Asesor Comercial
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Richard Castillo	Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Se realiza la revisión de los compromisos previos, generando las siguientes conclusiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Se propone como meta generar la Beta de la aplicación a fines de diciembre y generar la interacción completa del flujo con 5 doctores y pacientes.</li> <li>-Diagrama de proceso QML desarrollado.</li> </ul>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Generar la Carta Gantt.</li> <li>* Generar el plan presupuestario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Generar lazos con clínicas (Kinesiología) para una futura validación.</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Clinicapp  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 04-01-20  
 N° DE REUNIÓN: 3

Claudia Parra	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Encargada comercial
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Alejandra Tapia		Directora del proyecto
Chihau Chau		Asesor Técnico
Richard Castillo		Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	Se plantean las tecnologías que utilizarán para desarrollar. Se usará fireblaze para enviar notificaciones móviles. Login con correo y password con creación en el celular. Se plantean recomendaciones de desarrollo ágil para alcanzar rápidamente los objetivos planteados
--	--

Colaborador	Cwork Atacama
* Definir duración de acceso a la ficha. * Ajustar las fecha de implementación	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Clinicapp  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 04-01-20  
**N° DE REUNIÓN:** 3

Claudia Parra	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Encargada comercial
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Alejandra Tapia		Directora del proyecto
Chihau Chau		Asesor Técnico
Richard Castillo		Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Se plantean las tecnologías que utilizarán para desarrollar.                  Se usará fireblaze para enviar notificaciones móviles.                  Login con correo y password con creación en el celular.                  Se plantean recomendaciones de desarrollo ágil para alcanzar rápidamente los objetivos planteados</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Definir duración de acceso a la ficha.</li> <li>* Ajustar las fecha de implementación</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Clinicapp  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 18-01-21  
 N° DE REUNIÓN: 4

<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Claudia Parra	Encargada comercial
	Alejandra Tapia	Directora del proyecto
	Chihau Chau	Asesor Técnico
	Fabian Agüero	Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Revisión Carta gantt, avances y pendientes.                  Presentación de la Ficha Médica de la web.                  Revisión Imagen del proyecto y Material de difusión.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faltaria Pulir indicaciones de medicamentos en la web</li> <li>- Faltaria registro de los médicos en la web</li> <li>- Queda pendiente revision aplicación <i>movil</i> completa</li> <li>- Falta definir tiempo de duración de acceso a la ficha</li> <li>- Faltaria revisar ajustes a la carta gantt</li> <li>- Faltaria definir el modo de compartir "Eventos " con doctores u otros contactos .</li> </ul> <p>Se revisan la situación del match e inviabilidad con DGP Dental, idealmente tener match con Kinteg.</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
Revisión de todos los pendientes anteriormente señalados.	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

**PROYECTO:** Clinicapp  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 05-02-21  
**Nº DE REUNIÓN** 5

Claudia Parra	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Encargada comercial
Sebastián Montalbán		Ejecutivo del programa
Chihau Chau		Asesor Técnico
Fabian Agüero		Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Revisión de la app móvil, sus funcionalidades y posibles mejoras.                  Se establece el método de trabajo con la pyme a implementar.                  Se conversa sobre la mejor manera de corregir errores al momento de implementar                  Se desarrollarán ajustes en base al tipo de rubro de la <u>clínica</u></p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
Mostrar el detalle de la consulta en app Ajustar formulario Desarrollar sincronización	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Clinicapp  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 15-02-21  
 N° DE REUNIÓN: 6

Claudia Parra	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Encargada comercial
SEBASTIÁN MONTALBAN		EJECUTIVO
Chihau Chau		Asesor Técnico
Fabian Agüero		Desarrollador

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Se agregan modificaciones solicitadas por kinteg, en relación a la calendarización de citas y recordatorios.</p> <p>Se debe agregar un recordatorios de sesiones previas</p> <p>Detalle de consultas lista</p> <p>Sincronización listo</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
Desarrollar agenda y sus notificaciones Actividades kinesiológicas (personalización) Implementar la app (lunes)	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Valaapyme  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 13-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 1

Juan Páez	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Levantamiento de requerimiento con clientes
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Juan Oyaneder		Encargado comercial

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REU NIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Presentación general del proyecto</li> <li>Establecimiento de primeros requerimientos</li> <li>definición de tareas a realizar</li> <li>consejos y sugerencias de programación ágil</li> </ul>
---	--

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Armar el listado de requerimiento</li> <li>* Diagrama de procesos</li> <li>* mock-up</li> <li>* establecer una meta</li> <li>* Diagrama de arquitectura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Contactar la pyme</li> </ul>



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** Valaapyme  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 27-11-20  
**Nº DE REUNIÓN** 2

Juan Páez	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Levantamiento de requerimiento con clientes
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Juan Oyaneder		Encargado comercial

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N</b>	<p>*Revisión de las tareas asignadas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autometa: una clínica, un especialista, una secretaria y 3 pacientes (ciclo completo).</li> </ul> <p>Establecimiento de nuevos requerimientos.                  Recomendaciones de mejoras en módulos                  Planteamientos de modelo de negocio del software</p>
--	---

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* listado de requerimiento: agregar agenda y registro de venta</li> <li>* agregar perfil secretaria</li> <li>* Diagrama de proceso: agenda y registro de venta.</li> <li>* completar los mock-up</li> <li>*Diagrama de arquitectura</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Valaapyme  
LUGAR: Online  
FECHA: 11-12-20  
Nº DE REUNIÓN: 3

Juan Pérez	<b>CARGO / PROYECTO</b>	Levantamiento de requerimiento con clientes
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Juan Oyaneder		Encargado comercial

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Revisión de avances de programación</p> <p>Visualización de los mock-up (incompletos), basado en una programación previa.</p> <p>Recomendaciones para la programación de la agenda y el registro de ventas.</p> <p>Se recomienda diagramar el proceso antes de empezar a desarrollar</p>
--	---

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* listado de requerimiento: agregar agenda y registro de venta</li> <li>* agregar perfil secretaria</li> <li>* Diagrama de proceso: agenda y registro de venta.</li> <li>* completar los mock-up</li> <li>*Diagrama de arquitectura</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Valaapyme  
LUGAR: Online  
FECHA: 08/01/21  
Nº DE REUNIÓN: 4

Juan Páez	C A R G O / P R O Y E C T O	Levantamiento de requerimiento con clientes
Josué Trujillo		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Alejandro Arro		Encargado comercial

HIT OS PRI NCIPAL ES DE LA REL NIÓN

\*Comenta el desarrollo técnico que han ido realizando:  
- Se desarrolla el usuario que pueden entrar al sistema.  
Falta el tema de los pacientes para que puedan tener un seguimiento.  
-Se explica que se debe inscribir al usuario, asignarle el servicio en cuanto a horas y precio y luego ir agendando falta alinear el paciente con el especialista.

Recomendaciones:  
\* Recomienda diferenciar paciente / asistente / Especialista o mas simple podría ser Paciente /profesional  
\* Categorizar los servicios para que se pueda asignar un profesional especifico. Esto es lo mas complejo de com asociar estas 3 entidades.  
\* Las  fichas medicas es lo más difícil de entender o analizar, ya que, es compleja y no se visualiza el historial. Es como cuando en la  practica uno va a buscar la ficha de un paciente y lee todo lo que se le hizo y entiende, en este caso la idea es que sea lo mismo ya sea una forma de descargarla (refiriéndonos a los temas mas profundos).

Falta el feedback del cliente y conectado con el sistema para que pueda verlo la empresa.

Considera el cliente que se encuentra en un 60% de avance, fecha de finalización esta programada para el

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>*Mejorar registro de paciente o consultante (creación de clave y otros)</li> <li>* Asociar el servicio, paciente y el profesional</li> <li>*Agenda solucionar el tema de disponibilidad horaria de cada especialista</li> <li>* Mejorar el registro de profesionales</li> <li>* Mejorar el historial de las fichas</li> <li>† Feedback del paciente</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**

PROYECTO: Valaapyme  
LUGAR: Online  
FECHA: 22/01/21  
N° DE REUNIÓN: 5

Juan Páez	C A R G O / P R O Y E C T O	Levantamiento de requerimiento con clientes
Constanza Olivares		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Alejandro Arro		Encargado comercial
Camila Alvarado		Diseñadora y encargada de marketing

HIT  
OS  
PRIN  
CIPAL  
ES  
DE  
LA  
REUN  
IÓN

Se sugiere que los clientes tengan una sección propia, ya que ellos son los únicos usuarios que dan feedback, ellos podrían ser aparte, ya que secretaria, especialistas y tendrán acceso al sistema, viendo la información, los clientes no tienen acceso al sistema.

Se puede considerar que los pacientes/clientes podrían ser doctores que se atienden con otros especialistas.

La recomendación es que sea el mínimo posible.

Javier consulta acerca de cómo mostrar los horarios.

Chihau recomienda que se vean bloques de disponibilidad con los horarios. Hay sistemas que permite que cada especialista elija la cantidad de tiempo que destinará a cada atención. El médico podría definir tiempos de atención, horario y que eso le entregue bloques de horario, posterior a eso el doctor o la secretaria debería marcar cuales de esos horarios están disponibles.

Analizan la posibilidad de que la secretaria pueda marcar y manejar las disponibilidades de su médico. Revisan que pasaría si se toman dos horario al mismo tiempo, llegan a la conclusión de que eso es algo que deberá revisar la secretaria y ella controlar si hay citas sobrepuestas, ya que dependerá de la atención de cada médico.

Revisan las fichas y el historial de las fichas, ya que estarán disponibles para todos los usuarios /especialistas. en ese caso , si un paciente se atiende con dos especialistas se van a mezclar las fichas con la posibilidad de filtrar viendo solo el historial que le interesa.

En el caso el usuario del paciente se usará el correo electrónico y se le entregará una clave de 4 números para que la cambie.

el feec  se pl  surge ie la ficha, dando respuestas a las distintas preguntas que va a acer una ficha estandar, le sugiere que debe conocer a los

**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



especialistas y conocer como los especialistas lo hacen actualmente para que puedan mejorar esta opción que sea simple pero que le agregue valor.

Se le recomienda aumentar el plazo de programación, disminuyendo el plazo de implementación, pero siendo un plazo más realista.

Se recomienda conversar como equipo sobre los plazos y ajustar la carta gantt de ser necesario.

Colaborador	Cwork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>*Mejorar registro de paciente o consultante (creación de clave y otros)</li> <li>* Asociar el servicio, paciente y el profesional</li> <li>*Agenda solucionar el tema de disponibilidad horaria de cada especialista</li> <li>* Mejorar el registro de profesionales</li> <li>* Mejorar el historial de las fichas</li> <li>* Feedback del paciente se propone dejarlo para el final</li> <li>*conversar con los especialistas de cómo usarán el sistema durante la primera o segunda semana de febrero</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Valaapyme  
LUGAR: Online  
FECHA: 22/01/21  
Nº DE REUNIÓN: 5

Juan Páez	C A R G O / P R O Y E C T O	Levantamiento de requerimiento con clientes
Sebastian Montalban		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Alejandro Arro		Encargado comercial
Camila Alvarado		Diseñadora y encargada de marketing

H I T S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N	<p>Se revisan los avances del proyecto.</p> <p>Se realiza una simulación con un usuarios de prueba, determinando que el software cumple con las funcionalidades.</p> <p>Se establecen los métodos y procedimientos para la fase de implementación</p> <p>Se trabaja el modelo de negocio idóneo para el cliente objetivo</p>
---	--

<b>Colaborador</b>	<b>Cowork Atacama</b>
<p>*Ajustar detalles Relación paciente servicio profesional. Definir si disponibilidad de especialista será automática o se descartará</p>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Valaapyme  
LUGAR: Online  
FECHA: 19/02/21  
N° DE REUNIÓN: 5

Juan Páez	CARGO / PROYECTO	Levantamiento de requerimiento con clientes
Sebastian Montalban		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico
Javier Franco Fernández		Programador
Alejandro Arro		Encargado comercial
Camila Alvarado		Diseñadora y encargada de marketing

HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN	<p>Se plantean las modificaciones establecidas por Joselyn Gallardo, especialista kinesióloga. Se plantean cambios que se pueden llevar a cabo en el tiempo del programa, pero también quieren continuar añadiendo mejoras posterior al programa</p> <p>Se establecen hipótesis a validar del modelo de negocio que deben ser validadas con la pyme a implementar</p>
---------------------------------	---

Colaborador	Cowork Atacama
Se realizarán las pruebas técnicas en <a href="#">Biokinetig</a>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Sistema de Gestión de Consultorios",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 13-11-20  
**N° DE REUNIÓN** 1

Bernardo Mellivosky	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico

<b>H I T O S P R I N C I P A L E S D E L A R E L A C I O N</b>	<p>* Presentación general del proyecto          Establecimiento de métodos de trabajo          Se plantea realizar listado de requerimientos y diagramas de procesos antes de comenzar con la programación</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Listado de requerimientos</li> <li>* Listado de funcionalidades</li> <li>* Mock-up</li> <li>* Diagrama de procesos</li> <li>* Generar una auto meta</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Sistema de Gestión de Consultorios",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 04-12-20  
**N° DE REUNIÓN:** 2

Bernardo Mellivosky	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIO N</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Revisión de tareas</li> <li>* se muestra un modelo de datos</li> <li>* auto meta: 1 médico y 144 atenciones.</li> </ul> <p>Se plantea en trabajar en la carta gantt y programación de gastos.                  Se recomiendan formas de trabajo y modificaciones del producto para agilizar su desarrollo</p>
--	--

Colaborador	Cwork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* desarrollar plan de trabajo y presupuesto</li> <li>* Realizar el Mock-up / diagrama de proceso (flujo con pantallas)</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



**PROYECTO:** "Sistema de Gestión de Consultorios",  
**LUGAR:** Online  
**FECHA:** 11-12-20  
**Nº DE REUNIÓN** 3

Bernardo Mellivosky	<b>C A R G O / P R O Y E C T O</b>	Director
Sebastián Montalbán		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico

<b>HIT OS PRI NCI PAL ES DE LA REL NIO N</b>	<p>Se revisan los avances.                  Se plantean mejoras en base a los requerimientos de los médicos y sus consultas.                  Agregar lista de medicinas a recomendar                  Visualizar el modelo de negocio que mejor se adapte a las pymes objetivos</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
<ul style="list-style-type: none"> <li>* desarrollar plan de trabajo y presupuesto</li> <li>* Realizar el Mock-up / diagrama de proceso (flujo con pantallas)</li> </ul>	



**Minuta Reunión  
Desafío Silicon Valley**



PROYECTO: Dermatologica Mellibovsky Ltda.  
 LUGAR: Online  
 FECHA: 15-01-21  
 N° DE REUNIÓN: 4

Bernardo Mellibovsky	<b>CARGO / PROYECTO</b>	Director
Josué Trujillo		Asesor Comercial
Chihau Chau		Asesor Técnico

<b>HITOS PRINCIPALES DE LA REUNIÓN</b>	<p>Se tuvieron dificultades en el desarrollo por temas técnicos, ya que, cada doctor tiene horarios distintos de trabajo y tiempos distintos de atención de pacientes, por ende, se debe de ajustar a cada necesidad.</p> <p>Tendrá usuarios con perfil y funciones.</p> <p>En general el proyecto va atrasado 1 semana, sin embargo, se encuentra en avance con respecto a las actividades anteriores.</p> <p>Además, se visualiza complicado hacer el testeo en caso que Copiapó entre en Cuarentena.</p> <p>Tareas Bernardo: Debe enviar mockup con el avance del proyecto.</p>
--	--

Colaborador	Cowork Atacama
Revisar los mockup de bernardo y entregar feedback por correo o en la siguiente reunión.	



### 10.43 Plan de trabajo y presupuestos

**FORMATO PRESUPUESTO**

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
<b>Gastos de Operación</b>	1. Adquisición de Materias Primas	Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.						\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Honorarios de desarrollador Hernan Romo			\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logotipos, brochure, dígitos, pendones y materiales de difusión en general.						\$ 0	\$ -
	5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslados, alojamiento, Seguimiento de resultados, Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno, Reentrenamientos con el cliente y usuarios						\$ 0	\$ -
<b>TOTALES</b>				\$ 0	\$ 0	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 0	\$ 1.000.000

**FORMATO CARTA GANTT**

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 01/01/2021			Duración Total: 4 meses															
Fecha Término: 28/02/2021																		
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Diseño de Base de datos en SQL Server Express Edition	1/5/2021	1/21/2021										X	X	X				
Coordinación con empresa pilotaje	1/18/2021	1/21/2021											X					
Diseño de Plataforma modulo de ingresos y gestión de usuarios en entorno Web desarrollado en JavaScript	1/15/2021	2/7/2021											X	X	X	X		
Diseño de Plataforma modulo de ingresos y gestión de búsqueda de empresas en entorno Web desarrollado en JavaScript	1/21/2021	2/15/2021												X	X	X	X	
<b>2. Prospección y Validación Técnica</b>																		
Proceso de alimentación de base de datos ex alumnos de centro de educación técnica	2/15/2021	2/21/2021																X
Proceso de pruebas de búsquedas de perfil de trabajador requerido.	2/21/2021	2/28/2021																X
<b>Resultados Asociados a los Objetivos</b>																		
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Base de datos diseñada		21 de febrero 2021																X
Modulo de ingreso y gestión de usuarios desarrollado																		
Módulo de gestión de búsqueda empresas desarrollado																		
<b>2. Prospección y Validación Técnica</b>																		
Base de datos con ex alumnos de 1 centro de educación técnica		2/28/2021																X
Una búsqueda de perfil de trabajador realizada satisfactoriamente																		X

**Carta Gantt y Actividades a Desarrollar**

Fecha Inicio: 09/11/2020			Fecha Término: 28/02/2021			Duración Total: 4 meses					
CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL		
<b>Gastos de Operaciones</b>	1. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.	Dominio Hosting		\$ 10.000 \$ 24.000			\$ 10.000 \$ 24.000	\$ 34.000		
	2. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Honorarios Alejandro y Victor		\$ 966.000			\$ 966.000	\$ 966.000		
<b>TOTALES GENERALES</b>				\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.000.000		

FORMATO CARTA GANTT																						
Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																						
Fecha Inicio: 12/08/2019				Duración Total: 4 meses																		
Fecha Término: 31/12/2019				FECHA		noviembre				diciembre				enero				febrero				
ACTIVIDADES				Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>2. Arriendo de Equipos y Herramientas</b>																						
Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.				12/21/2020	25-12-2020								x	x								
<b>3. Desarrollo de Prototipo</b>																						
<b>Requisitos</b>																						
1.1) Educación de requisitos				2-11-2020	13-11-2020	x	x															
1.2) Especificación de requisitos				16-11-2020	27-11-2020			x	x													
1.3) Validación de requisitos				1-12-2020	11-12-2020					x	x											
<b>Diseño</b>																						
2.1) Diseño arquitectura				14-12-2020	18-12-2020							x										
2.2) Diseño de interfaces				14-12-2020	18-12-2020							x										
<b>Implementación</b>																						
3.1) Registrar empresa				21-12-2020	1-1-2021								x	x								
3.2) Iniciar sesión				21-12-2020	1-1-2021								x	x								
3.3) Cambiar Clave				2-1-2020	15-1-2021									x	x							
3.4) Recuperar clave				2-1-2020	15-1-2021									x	x							
3.5) Crear Requerimiento				16-1-2021	25-1-2021									x	x							
3.6) Adjuntar Documentación Requerimiento				16-1-2021	25-1-2021									x	x							
3.7) Editar Requerimiento				26-1-2021	09-02-2021										x	x						
3.8) Visualizar listado de requerimientos				26-1-2021	09-02-2021										x	x						
3.9) Acceder a requerimiento				10-2-2021	17-2-2021											x	x					
<b>Pruebas</b>																						
4.1) Validación de cumplimiento requisitos				17-2-2021	19-2-2021															x		
4.2) Capacitaciones				20-2-2021	23-2-2021																x	
4.3) Testeo Beta Tester				24-2-2021	28-2-2021																x	
Resultados Asociados a los Objetivos				FECHA		noviembre				diciembre				enero				febrero				
				Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>2. Arriendo de Equipos y Herramientas</b>																						
Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del				25-12-2020										x	x							
<b>3. Desarrollo de Prototipo</b>																						
<b>Requisitos</b>																						
1.1) Educación de requisitos				13-11-2020		x	x															
1.2) Especificación de requisitos				27-11-2020				x	x													
1.3) Validación de requisitos				11-12-2020						x	x											
<b>Diseño</b>																						
2.1) Diseño arquitectura				18-12-2020									x									
2.2) Diseño de interfaces				18-12-2020									x									
<b>Implementación</b>																						
3.1) Registrar empresa				1-1-2021										x								
3.2) Iniciar sesión				1-1-2021											x							
3.3) Cambiar Clave				15-1-2021											x	x						
3.4) Recuperar clave				15-1-2021												x						
3.5) Crear Requerimiento				25-1-2021												x						
3.6) Adjuntar Documentación Requerimiento				25-1-2021												x						
3.7) Editar Requerimiento				09-02-2021													x					
3.8) Visualizar listado de requerimientos				09-02-2021													x					
3.9) Acceder a requerimiento				17-2-2021														x				
<b>Pruebas</b>																						
4.1) Validación de cumplimiento requisitos				19-2-2021																	x	
4.2) Capacitaciones				23-2-2021																		x
4.3) Testeo Beta Tester				28-2-2021																		x

FORMATO PRESUPUESTO

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
Gastos de Operación	1. Adquisición de Materias Primas	Servicios digitales/informáticos donde alistar nuestro proyecto	Plan gratuito de servidor en AWS (Amazon) Dominio .com - .d - .app		\$ -	\$ -		\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Rafael Maturana, líder de equipo Rodrigo Tapia (programador)	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 600.000	\$ 3.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logotipos, brochure, dígitos, pendones y materiales de difusión en general.						\$ 0	\$ -
	5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslados, alojamiento, seguimiento de resultados, Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno. Reentrenamiento con el cliente y usuarios						\$ 0	\$ -
<b>TOTALES</b>				\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 350.000	\$ 2.350.000	\$ 0	\$ 3.000.000

FORMATO CARTA GANTT

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 01/11/2020		Duración Total: 4 meses																
Fecha Término: 28/02/2021																		
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. Adquisición de Materias Primas</b>	17/12/2020	18/12/2020																
Servicios digitales/informáticos donde alojar nuestro proyecto																		
<b>2. Diseño conceptual</b>	16/11/2020	18/11/2020																
Definición de requerimientos																		
Planificación de plataforma y tecnología a utilizar	8/1/2021	11/1/2021																
<b>3. Desarrollo de Prototipo</b>	1/12/2020	15/2/2021																
Desarrollo																		
Definir funcionalidades que tendrá este prototipo (version mínima para que el cliente lo compre)																		
<b>3.1 - Configuración e instalación del servidor (AWS)</b>																		
3.1.1 - Instalación apache																		
3.1.2 - Instalación php 7.2																		
3.1.3 - Instalación extensiones php																		
3.1.4 - Instalación LARAVEL 8																		
3.1.5 - Configuración rutas apache																		
3.1.6 - Instalación y configuración MySQL																		
3.1.7 - Configurar DNS de dominios (.com - .cl - .app)																		
3.1.8 - Configuración instalación control de versiones GIT																		
<b>3.2 - Agregar librerías y Frameworks</b>																		
3.2.1 - Instalar bootstrap CSS																		
3.2.2 - Instalar Jquery																		
3.2.3 - Instalar DOM/PDF																		
3.2.4 - Instalar Maatwebsite Excel																		
3.2.5 - Instalar entrust roles de usuarios																		
3.2.6 - Instalar Google Maps input de geolocalización																		
3.2.7 - Passport laravel (API REST FULL)																		
<b>3.3 - crear Base de datos y sus tablas KIDU</b>																		
<b>3.4 - Configurar Laravel</b>																		
3.4.1 - Configurar Base de datos (modelos y migraciones)																		
3.4.2 - Crar Migración y Modelos en Laravel																		
3.4.3 - Configurar KEY y timezone																		
3.4.4 - Configurar idiomas y sus carpetas de mensajes																		
3.4.5 - Configurar carpetas publicas																		
<b>3.5 - DISEÑO DE LA PLATAFORMA</b>																		
3.5.1 - Crar layouts Front End																		
3.5.2 - Crear Layouts de administración Proveedor																		
3.5.3 - Crear Layouts de administración cliente																		
3.5.4 - Diseño de componentes front end																		
3.5.5 - Diseño de componentes Administración																		
<b>3.6 - DESARROLLO DE LOGIN</b>																		
3.6.1 - Desarrollo de inicio de sesión cliente																		
3.6.2 - Desarrollo de inicio de sesión proveedor																		
3.6.3 - Desarrollo de restablecer contraseña																		
3.6.4 - Desarrollo de cambio de contraseña																		
<b>3.7 - Códificación de la solución FrontEnd</b>																		
3.7.1 - Desarrollo de pagina de inicio o el HOME																		
3.7.2 - Desarrollo plataforma de búsqueda de productos																		
3.7.3 - Desarrollo de plataforma de detalle de productos																		
<b>3.7.4 - Desarrollo de paginas de iformación, terminos y condiciones</b>																		
<b>3.8 - Códificación administración de Proveedor</b>																		
3.8.1 - Registro de información de empresa, perfil y facturación																		
3.8.2 - Registro de experiencias																		
3.8.3 - Codificación de servicios contratados por clientes																		
3.8.3.1 - Lista de servicios contratados																		
3.8.3.2 - Detalle del cliente y servicio contratado																		
<b>3.8.3.3 - Plataforma de mensajes con el cliente</b>																		
<b>3.9 - Codificación administración del cliente</b>																		
3.9.1 - Registro de información perfil																		
3.9.2 - Lista de experiencias contrataas																		
<b>3.9.3 - Plataforma de mensajes con el proveedor</b>																		
3.9.4 - registro de favoritos																		
3.10 - TEST DE PRUEBA Y CONFIGURACIÓN DE DNS																		
<b>4. Implementación</b>																		
Implementación en pyme relacionada a socialización y discusión de criterios y campos disponibles en el desarrollo, facilitación del desarrollo para evaluar sus funciones y usabilidad, inducción en el uso de la plataforma. Informe técnico de la implementación de la solución digital en la pyme acordeada, considerando mejoras para el producto final	16/2/2021	28/2/2021																
<b>Resultados Asociados a los Objetivos</b>																		
<b>Desarrollo de prototipo</b>																		
Al cabo de la entrega final de esta etapa, el desarrollo será capaz de: registrar 2 roles de usuario distintos (proveedor y comprador), crear, describir, configurar, previsualizar y escoger experiencias (dependiendo del rol de usuario), desplegar resultados de búsqueda bajo diferentes criterios																		
<b>Implementación en pyme</b>																		
Registro de al menos 3 proveedores, agendamiento y concreción de al menos 3 experiencias ofertadas.																		

FORMATO PRESUPUESTO

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
Gastos de Operación	1. Adquisición de Materias Primas	Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.						\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Pago boleto honorarios desarrolladores		\$ 500.000	\$ 150.000	\$ 350.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logos, brochure, dígitos, pendones y materiales de difusión en general.						\$ 0	\$ -
	5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslados, alojamiento, Seguimiento de resultados. Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno. Retroalimentación con el cliente y usuarios	Validación en terreno Toma de fotografías				\$ -	\$ 0	\$ -
<b>TOTALES GENERALES</b>				\$ 0	\$ 500.000	\$ 150.000	\$ 350.000		\$ 1.000.000

FORMATO CARTA GANTT

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																			
Fecha Inicio: 09/11/2020		Duración Total: 4 meses																	
Fecha Término: 27/02/2021																			
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				febrero				
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>1. Adquisición de Materias Primas</b>																			
Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.	12/26/2020	1/3/2021																	
<b>2. Desarrollo del prototipo</b>																			
Diseño de arquitectura mediante diagramas BPMN y asignación requerimientos	11/10/2020	12/7/2020																	
Desarrollo de diseño aplicación móvil y sitio web.	12/8/2020	12/16/2020																	
Desarrollo de Login y registro en ambas plataformas	12/17/2020	12/22/2020																	
Desarrollo de listado de hoteles aplicación móvil	12/23/2020	12/28/2020																	
Desarrollo de Generar reservas de estacionamiento y habitación	12/29/2020	1/10/2021																	
Listar reservas en ambas plataformas	1/11/2021	1/16/2021																	
Calificación de estadia en aplicación móvil.	1/17/2021	1/19/2021																	
Desarrollo de sistema de administración	1/20/2021	1/30/2021																	
Desarrollo de completar informacion de hotel y subirla	1/31/2021	2/2/2021																	
Desarrollo de graficos y estadísticas sitio web	2/3/2021	2/9/2021																	
Mostrar detalle de hotel y generar pago del 100%	2/10/2021	2/17/2021																	
<b>3. Marketing y Difusión</b>																			
Diseño de manual para usuarios	12/16/2020	12/20/2020																	
Contenido para Redes Sociales	12/21/2020	12/31/2020																	
Campanñas y publicidad en redes sociales y radios regionales	2/1/2021	2/27/2021																	
<b>4. Implementación y validación técnica.</b>																			
Implementación de software con funcionamiento normal en los equipos del cliente interesado	2/1/2021	2/27/2021																	
<b>Resultados Asociados a los Objetivos</b>																			
		FECHA																	
		Término																	
<b>1. Adquisición de Materias Primas</b>																			
Materias primas adquiridas		1/3/2021																	
<b>2. Desarrollo del prototipo</b>																			
Diagramas de arquitectura BPMN y asignación de requerimientos		12/7/2020																	
Interfaz y diseño de plataformas web y móvil		12/16/2020																	
Login y registro en plataformas web y móvil		12/22/2020																	
Pestaña de listado de hoteles en aplicación móvil		12/28/2020																	
Generar reservas de estacionamiento y habitaciones.		1/10/2021																	
Listar reservas en ambas plataformas		1/16/2021																	
Calificación de estadia en aplicación móvil.		1/19/2021																	
Sistema de administración		1/30/2021																	
Formulario para completar informacion de hotel y subirla		2/2/2021																	
Desarrollo de graficos y estadísticas sitio web		2/9/2021																	
Mostrar detalle de hotel y generar pago del 100%		2/17/2021																	
<b>3. Marketing y Difusión</b>																			
Diseño de manual para usuarios		12/20/2020																	
Contenido para Redes Sociales		12/31/2020																	
Campanñas y publicidad en redes sociales y radios regionales		2/27/2021																	
<b>4. Implementación y validación técnica.</b>																			
Implementación de software con funcionamiento normal en los equipos del cliente interesado		2/27/2021																	

PRESUPUESTO

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
Gastos de Operación	3. Desarrollo del producto	Pago de honorarios para el desarrollo del producto digital.	Honorarios desarrollador		\$ 800.000		\$ 2.000.000	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de marca con aplicaciones, manual corporativo, campañas en RRSS.	Honorarios diseñador gráfico Campañas en RRSS		\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 200.000
<b>TOTALES</b>				\$ 0	\$ 850.000	\$ 50.000	\$ 2.100.000		\$ 3.000.000

**CARTA GANTT MEDINICE**

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 09/11/2020 Fecha Término: 26/02/2021			Duración Total: 4 meses															
ACTIVIDADES	FECHA		NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. DESARROLLO DEL PRODUCTO</b>																		
Diseño de diagramas de arquitectura y BPMN	09/11/2020	07/12/2020																
Desarrollo del buscador de pacientes optimizado	08/12/2020	11/12/2020																
Desarrollo de ficha médica avanzada	14/12/2020	31/12/2020																
Desarrollo de la estructura para agendamento por recursos	04/01/2021	08/01/2021																
Desarrollo de la agenda general (profesionales/recursos)	11/01/2021	05/02/2021																
Desarrollo de la función de bloqueos	08/02/2021	26/02/2021																
<b>2. MARKETING Y DIFUSIÓN</b>																		
Diseño de marca con aplicaciones	14/12/2020	25/12/2020																
Diseño de Manual normativo de la marca.	28/12/2020	08/01/2021																
Diseño de contenido para RRSS.	11/01/2021	22/01/2021																
Campañas en RRSS	15/02/2021	26/02/2021																
<b>3. IMPLEMENTACIÓN</b>																		
Implementación de la solución con el cliente, incluida la configuración inicial y	08/02/2021	26/02/2021																
Resultados Asociados a los Objetivos																		
Resultados Asociados a los Objetivos	FECHA		NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO			
	Término		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. DESARROLLO DEL PRODUCTO</b>																		
Diagramas de arquitectura y BPMN		07/12/2020																
Buscador de pacientes optimizado		11/12/2020																
Ficha médica avanzada		31/12/2020																
Agenda general (profesionales/recursos)		05/02/2021																
Función de bloqueos		26/02/2021																
<b>2. MARKETING Y DIFUSIÓN</b>																		
Diseño de marca con aplicaciones		25/12/2020																
Diseño de Manual normativo de la marca.		08/01/2021																
Diseño de contenido para RRSS.		22/01/2021																
Campañas en RRSS		26/02/2020																
<b>3. IMPLEMENTACIÓN</b>																		
Software operando con normalidad en los equipos del cliente.		26/02/2020																

**FORMATO PRESUPUESTO**

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
	Desarrollo de Prototipo	Pago de servicios de desarrollo del prototipo mismo viable	Desarrollo de página de inicio		\$ 500.000			\$ 500.000	\$ 1.000.000
			Desarrollo de formulario de agendamento		\$ 500.000			\$ 500.000	
	Desarrollo de versión 2 de prototipo	Pago de servicios de desarrollo de funcionalidades adicionales	Automatización de almacenamiento de datos de paciente				\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
			Desarrollo de canal de pago				\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	
<b>TOTALES GENERALES</b>				\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000

**FORMATO CARTA GANTT**

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 12/08/2019 Fecha Término: 31/12/2019			Duración Total: 4 meses															
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>3. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Definición de requerimientos del prototipo	2020-11-09	2020-11-27																
Diseño de diagrama de proceso	2020-11-30	2020-12-25																
Desarrollo de página de inicio	2021-01-25	2021-02-12																
Desarrollo de formulario de agendamento	2021-01-25	2021-02-12																
Creación de la sala de atención virtual	2021-01-11	2021-01-22																
Desarrollo de envío de correo con enlace a la videoconferencia de atención virtual	2021-01-04	2021-01-15																
<b>4. Marketing y Difusión</b>																		
Diseño de imagen corporativa	2020-12-28	2021-01-01																
Diseño de logos	2021-01-04	2021-01-15																
Diseño de página de inicio	2021-01-13	2021-01-31																
<b>5. Prospección y Validación Técnica</b>																		
Validación técnica del producto a través de atención médica o psicológica online con pacientes reales	2021-02-15	2021-02-28																
Resultados Asociados a los Objetivos																		
Resultados Asociados a los Objetivos	FECHA		Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero			
	Término		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>3. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Lista de requerimientos del prototipo		2020-12-28																
Diagrama de proceso		2020-12-28																
Página de inicio		2021-02-15																
Formulario de agendamento		2021-02-15																
Sala de atención virtual		2021-02-15																
Sistema de envío de correo con enlace a la videoconferencia de atención virtual		2021-02-15																
<b>4. Marketing y Difusión</b>																		
Imagen corporativa		2021-02-01																
Logos		2021-02-01																
Página de inicio		2021-02-01																
<b>5. Prospección y Validación Técnica</b>																		
Realización de 5 atenciones médicas o psicológicas a través del prototipo		2021-02-28																

FORMATO PRESUPUESTO

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
Gastos de Operación	1. Adquisición de Materias Primas	Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.						\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	HR desarrollador a cargo Desarrollo de mejora de funcionalidades			\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logotipos, brochure, dípticos, pendones y materiales de difusión en general.						\$ 0	\$ -
	5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslado, alojamiento, seguimiento de resultados, Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno. Retroalimentación con el cliente y usuarios						\$ 0	\$ -
<b>TOTALES GENERALES</b>				\$ 0	\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000

FORMATO CARTA GANTT

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																			
Fecha Inicio: 09/11/2020				Duración Total: 4 meses															
Fecha Término: 26/02/2021				noviembre				diciembre				enero				febrero			
ACTIVIDADES	FECHA		Días																
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																			
Diseño de diagramas de aplicación	9/11/2020	13/11/2020																	
Historias de usuario de desglose de tareas	16/11/2020	30/11/2020																	
Desarrollo componentes ficha médica	1/12/2020	31/12/2020																	
Desarrollo de registro, login y lectura QR para médico y paciente	28/12/2020	15/01/2021																	
Desarrollo componentes compartir eventos con contactos	11/01/2021	22/01/2021																	
Desarrollo componentes de seguimiento de eventos médicos	18/01/2021	15/02/2021																	
Desarrollo personalización Cliente - Agendamiento y registro actividades x sesión	15/02/2021	19/02/2021																	
Desarrollo de mejoras de producto	22/02/2021	6/03/2021																	
Implementación en Pyme	22/02/2021	26/02/2021																	
<b>4. Marketing y Difusión</b>																			
Diseño de imagen	21/12/2020	8/01/2021																	
Diseño de piezas gráficas	1/01/2021	22/01/2021																	
Campaña en mail, rrrs	25/01/2021	20/02/2021																	
<b>5. Prospección y Validación Técnica</b>																			
Test de usabilidad	22/02/2021	26/02/2021																	
Validación técnica del prototipo.	15/02/2021	26/02/2021																	
<b>Resultados Asociados a los Objetivos</b>																			
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																			
Diagramas de aplicación		13/11/2020																	
Desglose de historias de usuario		30/11/2020																	
Componentes ficha médica		31/12/2020																	
Registro, login y lectura QR para médico y paciente		15/01/2021																	
Componentes compartir eventos con contactos		22/01/2021																	
Componentes de seguimiento de eventos médicos		5/02/2021																	
Componentes personalización cliente																			
Implementación en Pyme		26/02/2021																	
<b>4. Marketing y Difusión</b>																			
Imagen Clinicapp		8/01/2021																	
Piezas gráficas		22/01/2021																	
Campaña en mail, rrrs		20/02/2021																	
<b>5. Prospección y Validación Técnica</b>																			
Resultados test de usabilidad		26/02/2021																	
Validación técnica del prototipo.		26/02/2021																	

FORMATO PRESUPUESTO

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
Gastos de Operación	1. Adquisición de Materias Primas	Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.						\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Honorario Ingeniero, quien sera encargado de levantar requerimientos del beneficiario del sistema, generar el desarrollo del prototipo en un ambiente de prueba y realizar las validaciones y pruebas finales del Sistema.			\$ 1.000.000		\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	3.1 Desarrollo de Prototipo - Segunda Etapa	Pago de Honorarios para el desarrollo del prototipo digital, Segunda Etapa	Honorario Ingeniero, quien sera encargado de levantar requerimientos del beneficiario del sistema, correspondientes a la segunda etapa del Programa Desafío Silicon Valley, para luego desarrollar los cambios, realizar nuevas validaciones y pruebas finales de la segunda etapa del Sistema				\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logotipos, brochure, dípticos, pendones y materiales de difusión en general.							\$ 0
5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslado, alojamiento, seguimiento de resultados, Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno. Retroalimentación con el cliente y usuarios							\$ 0	\$ -
<b>TOTALES</b>				\$ 0	\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000

**FORMATO CARTA GANTT**

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 12/08/2019		Duración Total: 4 meses																
Fecha Término: 31/12/2019																		
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>	2/11/20	29/01/20																
Definición de Requerimientos de la propuesta	2/11/20	30/11/20																
Modulo de toma de hora y registro de venta	1/12/20	16/12/20																
Registro de servicios	17/12/20	25/12/20																
Registro de pacientes	17/12/20	25/12/20																
Desarrollo de Login y perfiles de usuario	28/12/20	29/01/21																
Desarrollo del feedback de pacientes	11/01/21	12/02/21																
<b>2. Implementación</b>	15/02/21	28/02/21																
Implementación en pyme	15/02/21	28/02/21																
Resultados Asociados a los Objetivos	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Término																	
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Proceso de venta y agendamiento	16/12/20																	
Registros de pacientes con fichas	25/12/20																	
Perfiles de usuarios definidos	29/01/21																	
Sistema de feedback pacientes	12/02/21																	
Prototipo Finalizado	12/02/21																	
<b>Implementación en pyme</b>																		
Informe técnico de la implementación de la solución digital en la pyme acordada, considerando mejoras para el producto final	28/02/21																	

**FORMATO PRESUPUESTO**

CUENTA	ÍTEM	DESCRIPCIÓN GASTO	DETALLE GASTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	PRESUPUESTO	PRESUPUESTO TOTAL
<b>Gastos de Operación</b>	1. Adquisición de Materias Primas	Compra de materias primas e insumos necesarios para la confección del prototipo.						\$ 0	\$ -
	2. Arriendo de Equipos y Herramientas	Arriendo de maquinaria y/o herramientas para el desarrollo del prototipo.						\$ 0	\$ -
	3. Desarrollo de Prototipo	Pago de honorarios para el desarrollo del prototipo digital.	Honorarios Desarrollador Prototipo Honorarios Desarrollador Segunda Etapa		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 2.000.000	\$ 1.000.000 \$ 2.000.000	\$ 3.000.000
	4. Marketing y Difusión	Diseño de imagen corporativa, logotipos, brochure, digitos, credenciales y materiales de difusión en general.						\$ 0	\$ -
	5. Prospección y Validación Técnica	combustible, traslados, alojamiento, Seguimiento de resultados, Desarrollo de encuestas y entrevistas en terreno. Retroalimentación con el cliente y usuarios						\$ 0	\$ -
<b>TOTALES</b>				\$ 0	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	

**FORMATO CARTA GANTT**

Etapa y breve resumen de actividades a desarrollar:																		
Fecha Inicio: 01/11/2020		Duración Total: 4 meses																
Fecha Término: 28/02/2021																		
ACTIVIDADES	FECHA		noviembre				diciembre				enero				Febrero			
	Inicio	Término	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Levantamiento de Requerimientos																		
Informe de Requerimientos																		
Modelacion de Datos																		
Flujo de Datos																		
Diseño de Interfaz																		
Funcion Toma de Hora	11/1/2020	1/31/2021																
Funcion Atencion Paciente																		
Funcion Receta Impresa																		
Funcion Chat																		
Configuracion y union de funciones																		
Pruebas Funcionales																		
Instalacion Prototipo																		
<b>2. Prospección y Validación Técnica</b>	2/1/2021	2/28/2021																
Implementacion en la Pyme concluida con 144 atenciones registradas																		
Resultados Asociados a los Objetivos	FECHA		Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero			
	Término																	
<b>1. Desarrollo de Prototipo</b>																		
Prototipo finalizado	1/31/2021																	
<b>2. Prospección y Validación Técnica</b>																		
Implementación en la Pyme concluida. 144 Atenciones de pacientes registradas	2/28/2021																	

**10.44 Convenios de financiamiento**



**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO**

**ENTRE**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**

**Y**

**ALEJANDRO ANDRÉS ARRO GALLARDO**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y don **ALEJANDRO ANDRÉS ARRO GALLARDO**, cédula nacional de identidad N° 16.110.011-0, domiciliado para estos efectos en Av. Manuel Antonio Matta N° 311, Depto. 122, Valparaíso, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10) proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.



**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "VAALAPYME", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un período de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.
10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá

realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no

considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.

2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.
4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto indicado.

**SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los

gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a: [arro@vaalagroup.cl](mailto:arro@vaalagroup.cl)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

#### **DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍA**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial

otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

**ALEX  
PATRICIO PAZ  
BECERRA**

Firmado digitalmente  
por ALEX PATRICIO PAZ  
BECERRA  
Fecha: 2020.12.02  
19:51:07 -03'00'

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**ALEJANDRO ANDRÉS ARRO GALLARDO**

Beneficiario



**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO****ENTRE****PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO****Y****CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y doña **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**, cédula nacional de identidad N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez N° 190, Santiago, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10) proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.



**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "UBISALUD", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un periodo de prueba gratuito, por un periodo de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.
10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá

realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no

considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.

2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.
4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades.

#### **SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos

recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

**NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a: [chihanchau@gmail.com](mailto:chihanchau@gmail.com)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

**DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

**DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

**DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍA**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial

otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

Firmado digitalmente por  
**ALEX PATRICIO PAZ BECERRA**  
ALEX PATRICIO PAZ BECERRA  
Fecha: 2020.12.02  
19:46:51 -03'00'

Firmado con firma electrónica  
avanzada por  
**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN  
Fecha: 2020.12.30  
09:23:58 -0400

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

Beneficiaria





**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO**

**ENTRE**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**

**Y**

**SERVICIOS COMPUTACIONALES CRISTIAN VALDIVIA ARAYA EIRL**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y la empresa **SERVICIOS COMPUTACIONALES CRISTIAN VALDIVIA ARAYA EIRL.**, RUT N° 76.267.984-1, representada legalmente por don Cristian Valdivia Araya, cédula nacional de identidad N° 17.542.675-2, ambos domiciliados para estos efectos en Pasaje Mina Delirio N° 858, Tierra Amarilla, Copiapó, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10)



proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.

**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "Medinice", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un período de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.

10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.
2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.

4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

**SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO a través de su representante legal será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a [cristian@nbeta.cl](mailto:cristian@nbeta.cl)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

**DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍAS**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

La personería de don Cristian Valdivia Araya para representar a Servicios Computacionales Cristian Valdivia Araya EIRL., consta de la escritura de constitución de la empresa, protocolizada bajo el N° 1.381/2013, en la Notaría de don Luis Contreras Fuentes con fecha 13 de abril de 2013.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

**ALEX  
PATRICIO  
PAZ BECERRA**

Firmado digitalmente  
por ALEX PATRICIO  
PAZ BECERRA  
Fecha: 2020.12.02  
19:45:57 -03'00'

**CRISTIAN  
FRANCISCO  
O JAVIER  
VALDIVIA  
ARAYA**

Firmado con firma  
electrónica avanzada  
por  
CRISTIAN  
FRANCISCO JAVIER  
VALDIVIA ARAYA  
Fecha: 2020.12.28  
17:47:02 -0400

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**CRISTIAN VALDIVIA ARAYA**

Representante legal  
Servicios Computacionales Cristian  
Valdivia Araya EIRL.



**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO**

**ENTRE**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**

**Y**

**SOCIEDAD DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN PARA NUEVA TECNOLOGÍA LTDA.**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y la empresa **SOCIEDAD DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN PARA NUEVA TECNOLOGÍA LTDA.**, RUT N° 77.095.292-k, representada legalmente por don Patricio Javier Pérez Gutiérrez, cédula nacional de identidad N° 13.233.975-9, ambos domiciliados para estos efectos en Callejón Rafael Zorraindo N° 457, Villa Los Flamencos, Copiapó, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10)



proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.

**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto “Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción”, el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un periodo de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.

10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.
2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.

4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

**SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicón Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO a través de su representante legal será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a [patricio.perez@dintec-chile.cl](mailto:patricio.perez@dintec-chile.cl)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

**DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍAS**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

La personería de don Patricio Javier Pérez Gutiérrez para representar a Sociedad de Desarrollo e investigación para la Nueva Tecnología LTDA, consta de la escritura de constitución de la empresa, protocolizada en el sitio web [www.registrodeempresasysociedades.cl](http://www.registrodeempresasysociedades.cl) con el código de verificación (CVE): AC2RCspvbgX, firmada electrónicamente por Notario don Francisco Nehme Carpanetti con fecha 25 de noviembre de 2019.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

Firmado digitalmente por  
**ALEX PATRICIO PAZ BECERRA**  
ALEX PATRICIO PAZ BECERRA  
Fecha: 2020.12.02 19:45:13 -03'00'

Firmado con firma electrónica avanzada por  
**PATRICIO JAVIER PEREZ GUTIERREZ**  
PATRICIO JAVIER PEREZ GUTIERREZ  
Fecha: 2021.01.12 11:46:21 -0400

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso



**PATRICIO JAVIER PÉREZ GUTIÉRREZ**

Representante legal  
Sociedad de Desarrollo e investigación para la Nueva Tecnología LTDA.

**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO****ENTRE****PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO****Y****SEBASTIÁN ALEJANDRO VERGARA PIZARRO**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y don **SEBASTIÁN ALEJANDRO VERGARA PIZARRO**, cédula nacional de identidad N° 20.151.445-2, domiciliado para estos efectos en Ollantay N° 709, Llanos de Ollantay 2, Copiapó en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10) proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.



**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "360WORK", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un período de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.
10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá

realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no

considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.

2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.
4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

#### **SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos

recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a [sebastian.vergara.p@hotmail.com](mailto:sebastian.vergara.p@hotmail.com)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

#### **DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍA**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

**ALEX PATRICIO PAZ BECERRA** Firmado digitalmente por  
ALEX PATRICIO PAZ BECERRA  
Fecha: 2020.12.02 19:44:34  
-03'00'

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**SEBASTIÁN ALEJANDRO VERGARA PIZARRO**

Beneficiario

7



**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO****ENTRE****PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO****Y****INNOVACIÓN EN TECNOLOGÍA CONVERSACIONAL Y DESARROLLO DE  
APLICACIONES SPA.**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la **"UNIVERSIDAD"**; y la empresa **INNOVACIÓN EN TECNOLOGÍA CONVERSACIONAL Y DESARROLLO DE APLICACIONES SPA.**, RUT N° 77.013.011-5, representada legalmente por don Richard Castillo Ramírez, cédula nacional de identidad N° 13.298.901-K, ambos domiciliados para estos efectos en Morandé N° 835, Of. N° 518, Santiago, en adelante el **"BENEFICIARIO"**, en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada



1

una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10) proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.

**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "ClinicApp", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un periodo de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.

10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.
2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.

4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

**SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO a través de su representante legal será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

**NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a: [claudiaparra@42labs.cl](mailto:claudiaparra@42labs.cl)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

**DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

**DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

**DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍAS**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

La personería de don Richard Castillo Ramírez para representar a Innovación en Tecnología Conversacional y Desarrollo de Aplicaciones SpA., consta de la escritura de constitución de la empresa, protocolizada en el sitio web [www.registrodeempresasysociedades.cl](http://www.registrodeempresasysociedades.cl) con el código de verificación (CVE): ACxfx121dqCj, firmada electrónicamente en la Notaría María Soledad Santos Muñoz con fecha 10 de mayo de 2019.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

Firmado digitalmente por  
**ALEX PATRICIO PAZ BECERRA**  
Fecha: 2020.12.02 19:46:30  
-03'00'



**ÁLEX PAZ BECERRA**  
Director General de Asuntos Económicos y  
Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**RICHARD CASTILLO RAMÍREZ**  
Representante legal  
Innovación en Tecnología Conversacional  
y Desarrollo de Aplicaciones SpA.

**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO****ENTRE****PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO****Y****RAFAEL ANDRÉS MATURANA CORVALÁN**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y don **RAFAEL ANDRÉS MATURANA CORVALÁN**, cédula nacional de identidad N° 15.424.407-7, domiciliado para estos efectos en Padre Negro N° 17, Bahía Inglesa, Caldera, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10) proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.



1

**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "Optimizando la Industria Outdoor", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un periodo de prueba gratuito, por un periodo de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.
10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá

realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no

considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.

2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.
4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

#### **SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicon Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

#### **SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

#### **OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los

gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a alejandra@chrysalis.cl y a s.montalban@chrysalis.cl, mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a Rafael.maturana.corvalan@gmail.com

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

#### **DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍA**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial

otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

**ALEX PATRICIO  
PAZ BECERRA**  
Firmado digitalmente por  
ALEX PATRICIO PAZ  
BECERRA  
Fecha: 2020.12.02 19:45:34  
-03'00'

**RAFAEL  
ANDRÉS  
MATURANA  
CORVALÁN**  
Firmado con firma  
electrónica  
avanzada por  
RAFAEL ANDRÉS  
MATURANA  
CORVALÁN  
Fecha: 2021.01.29  
11:50:25 -0400

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**RAFAEL ANDRÉS MATURANA CORVALÁN**

Beneficiario

**CONVENIO DE FINANCIAMIENTO****ENTRE****PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO****Y****GESTION ACTIVA SPA.**

En Valparaíso, a 1 de noviembre de 2020, entre la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**, RUT N° 81.669.200-8, representada por su Director General de Asuntos Económicos y Administrativos, don Álex Paz Becerra, cédula de identidad N° 12.948.789-5, ambos domiciliados para estos efectos en Av. Brasil N° 2950, Valparaíso, en adelante denominada la "**UNIVERSIDAD**"; y la empresa **GESTIÓN ACTIVA SPA.**, RUT N° 76.956.552-3, representada legalmente por don Luis Bernardo Mellibosky Grau, cédula nacional de identidad N° 12.444.617-1, ambos domiciliados para estos efectos en Luis Flores N° 380, Casa N° 10, Copiapó, en adelante el "**BENEFICIARIO**", en conjunto las Partes, acuerdan suscribir el siguiente Convenio de Financiamiento:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. Con fecha 7 de agosto de 2020, se lanzó la convocatoria del programa "DESAFÍO SILICON VALLEY" con el objetivo de promover el desarrollo de soluciones digitales que resuelvan desafíos de Pymes del área de la salud, construcción, comercio y turismo a través del trabajo colaborativo entre universidades, empresas y entidades públicas, promoviendo el emprendimiento y la innovación digital.
3. Con fecha 16 de octubre de 2020, se desarrolló el "Demo Day" del Programa, instancia en la cual los emprendedores presentaron sus proyectos en formato "Pitch" ante el Comité Evaluador del Programa, el que luego de analizar cada una de las iniciativas preseleccionadas, ratificó y seleccionó a diez (10)



proyectos ganadores de la convocatoria, lo cuales accederán a un Programa de Aceleración y A financiamiento inicial destinado al desarrollo de prototipos.

**PRIMERA: OBJETO**

El presente instrumento tiene por objeto establecer los términos y condiciones en que la UNIVERSIDAD, a través de Cowork Atacama, prestará los servicios de aceleración y entregará el financiamiento al BENEFICIARIO con su proyecto "Sistema de Gestión de Consultorios", el cual fue seleccionado como uno de las iniciativas ganadoras del Programa Desafío Silicon Valley.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO**

En el marco del Programa, el BENEFICIARIO se obliga a:

1. Realizar un beta testing de su solución que permita realizar pruebas técnicas con los usuarios.
2. Implementar su solución digital en la empresa asignada para pruebas técnicas en terreno, según disposición y tiempos considerados en el plan de trabajo.
3. Otorgar un período de prueba gratuito, por un período de tres (3) meses, a la empresa donde se realizarán las pruebas técnicas del prototipo.
4. Participar en a lo menos un 90% de las reuniones y actividades programadas por el Cowork Atacama y el ejecutivo a cargo del Proyecto.
5. El BENEFICIARIO deberá dar muestra suficiente de la gestión y trabajo realizado para alcanzar los objetivos y resultados esperados.
6. Efectuar gastos de acuerdo al plan de trabajo y presupuesto elaborado en conjunto con el Ejecutivo del Proyecto y cumplir con las actividades en los tiempos establecidos.
7. Mantener el resguardo de todos los documentos mercantiles que respalden los gastos asociados a la ejecución del Proyecto (facturas, boletas de honorarios, entre otros), según corresponda.
8. Presentar las rendiciones de los gastos en las fechas estipuladas, en conjunto con el ejecutivo asignado al Proyecto. Las rendiciones corresponden a la entrega de todos los documentos mercantiles asociados a los gastos del proyecto y sus respectivos comprobantes de pago, según corresponda. Dicha entrega deberá materializarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la fecha de realización del gasto.
9. El BENEFICIARIO será responsable por los daños de cualquier naturaleza que se ocasionen a los bienes muebles e inmuebles de propiedad de terceros y en las personas que conforman el equipo del Proyecto.

10. Restituir a la UNIVERSIDAD los recursos destinados a gastos que posteriormente sean rechazados por el ejecutivo del Proyecto o en los casos previstos en la cláusula octava del presente convenio. La restitución del dinero deberá realizarse en un plazo de quince (15) días corridos contados desde la notificación que informa el rechazo del gasto respectivo.

El incumplimiento por parte del BENEFICIARIO de las obligaciones señaladas en la presente cláusula y en todas aquellas que emanan del presente instrumento, facultan a la UNIVERSIDAD para poner término anticipado al mismo, manteniéndose vigente la obligación de confidencialidad señalada en la cláusula décima del presente instrumento.

#### **TERCERA: OBLIGACIONES DE LA UNIVERSIDAD**

En virtud del presente Convenio, la UNIVERSIDAD a través del Cowork Atacama, se obliga a:

1. Entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, en los términos señalados en el presente Convenio.
2. Realizar el seguimiento en la ejecución del Proyecto velando por el cumplimiento de las metas e hitos asociados, a través de la asignación de un ejecutivo técnico.
3. Notificar oportunamente al BENEFICIARIO sobre las actividades a realizar, en el marco de la ejecución del Proyecto.
4. Brindar apoyo técnico especializado en términos de programación y desarrollo digital a los equipos seleccionados.
5. Fortalecer los conocimientos comerciales de los equipos a través de un proceso de formación e-learning confeccionado por la Incubadora de Negocios Chrysalis.
6. Difundir contenido comunicacional provisto por el BENEFICIARIO, a través de los medios de comunicación del Cowork Atacama, previa evaluación por parte de su encargada de comunicaciones.
7. Brindar acceso a la red de colaboradores del ecosistema de emprendimiento e innovación que permitan al BENEFICIARIO potenciar su emprendimiento de acuerdo a sus necesidades.

#### **CUARTA: MONTO Y MODALIDAD EJECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

El monto que se asignará al BENEFICIARIO, asciende a la suma total de \$1.000.000.- (un millón de pesos). La UNIVERSIDAD podrá entregar el financiamiento al BENEFICIARIO, mediante las siguientes modalidades:

1. Mediante el pago directo por parte de la UNIVERSIDAD a proveedores de bienes y servicios, según el plan de trabajo y presupuesto aprobado. Adicionalmente se podrá utilizar esta modalidad para realizar gastos no considerados en el Plan de trabajo y presupuesto, siempre y cuando cuente con la autorización del Ejecutivo del Proyecto asignado.
2. La UNIVERSIDAD podrá efectuar devolución de gastos realizados por el BENEFICIARIO, esta modalidad deberá ser consensuada con el ejecutivo técnico asignado, quien validará los gastos e informará los protocolos a seguir para la devolución, de acuerdo al Instructivo de Manejo Contable, Administración Presupuestaria, Devolución y Rendición de gastos, el cual forma parte integrante del presente instrumento.
3. En casos excepcionales, la UNIVERSIDAD podrá efectuar la entrega de recursos mediante fondos por rendir (FXR) en atención a la planificación presupuestaria en concordancia con los objetivos del Proyecto.

La entrega de financiamiento, en cualquiera de sus modalidades, estará sujeto al cumplimiento de los objetivos del Proyecto y la pertinencia de los gastos que se consideran realizar, de acuerdo a lo contenido en el plan de trabajo y presupuesto. Cabe señalar que los gastos asociados al proyecto, independiente de la modalidad de entrega de los recursos, deberá ser consensuada entre el BENEFICIARIO y el ejecutivo de proyectos asignado.

#### **QUINTA: OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a lo señalado en la cláusula precedente, la UNIVERSIDAD se compromete a la entrega del financiamiento al BENEFICIARIO, considerando los términos y condiciones que se indican a continuación:

1. El financiamiento considerado para la etapa "Proceso de aceleración e implementación", deberá ser destinado a financiar únicamente actividades de prototipado y/o mejoramiento del producto o servicio, actividades de gestión comercial y de marketing para la introducción al mercado.
2. El Proyecto del BENEFICIARIO deberá ejecutarse en un plazo no superior a cuatro (4) meses contados desde la suscripción del presente instrumento.
3. Para proceder al desembolso de los recursos por parte de la UNIVERSIDAD, el BENEFICIARIO deberá cumplir con lo dispuesto en el plan de trabajo y presupuesto.

4. El presupuesto total asignado al proyecto corresponde a la suma de \$1.000.000.- (un millón de pesos), por consiguiente, el BENEFICIARIO deberá ajustar el presupuesto y las actividades al monto antes indicado.

**SEXTA: BASES TÉCNICAS DEL PROGRAMA**

El procedimiento de postulación, administración, control y ejecución del Proyecto se encuentra establecido en las "Bases Técnicas del Programa Desafío Silicón Valley", documento que el BENEFICIARIO declara conocer y aceptar en su totalidad y que forma parte integrante del presente Convenio para todos los efectos legales.

**SÉPTIMA: RESPONSABLE DEL PROYECTO**

Para efectos de coordinar las acciones y reportar el cumplimiento de las obligaciones, el BENEFICIARIO a través de su representante legal será el exclusivo responsable del Proyecto y único administrador de los fondos asignados, no pudiendo ser delegada dicha función sin contar con la autorización expresa de la UNIVERSIDAD.

**OCTAVA: TÉRMINO ANTICIPADO**

Se pondrá término anticipado al presente Convenio, quedando vigente la obligación de confidencialidad, en los siguientes casos:

1. Cuando el BENEFICIARIO no cumpla con alguna de sus obligaciones, circunstancia en la que la UNIVERSIDAD tendrá derecho a poner término al Convenio de acuerdo a lo señalado en la cláusula segunda del presente instrumento.

En caso la UNIVERSIDAD decida poner término anticipado al presente Convenio, el BENEFICIARIO deberá restituir total o parcialmente los recursos asignados a la fecha de la notificación que comunica la decisión. La UNIVERSIDAD se reserva la facultad de determinar el monto que el BENEFICIARIO estará obligado a restituir, en base a los antecedentes del Proyecto y en consideración de la(s) causal(es) de incumplimiento contractual.

2. Cuando el BENEFICIARIO manifieste su intención de poner término al presente Convenio, invocando causales de caso fortuito o fuerza mayor. El BENEFICIARIO deberá presentar una solicitud de término anticipado que contenga la justificación de la causal invocada, la cual será evaluada por la UNIVERSIDAD en mérito de los antecedentes acompañados.

En caso que la UNIVERSIDAD considere que la causal invocada por el BENEFICIARIO se encuentra debidamente justificada, éste último sólo estará obligado a la restitución de los recursos no desembolsados a la fecha del término anticipado. En caso contrario, el BENEFICIARIO deberá restituir la totalidad de los recursos entregados por la UNIVERSIDAD, es decir, el total de los gastos realizados a la fecha del término anticipado del Convenio y aquellos recursos entregados al BENEFICIARIO que no fueron desembolsados, según corresponda.

#### **NOVENA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente Convenio, así como la solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco de la ejecución del Proyecto, serán efectuadas vía correo electrónico.

Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a la UNIVERSIDAD, deberán ser enviadas a [alejandra@chrysalis.cl](mailto:alejandra@chrysalis.cl) y a [s.montalban@chrysalis.cl](mailto:s.montalban@chrysalis.cl), mientras que las que se dirijan al BENEFICIARIO deberán ser enviadas a [bernardo.mellibosky@gmail.com](mailto:bernardo.mellibosky@gmail.com)

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las partes podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas partes manifiesten la intención en tal sentido.

#### **DÉCIMA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud del presente Convenio. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al BENEFICIARIO y a la UNIVERSIDAD respectivamente.

Constituirá plena prueba de su carácter secreto la rotulación de "confidencial" (u otros términos análogos) de los documentos por medio de los cuales se comuniquen las Partes; pero el hecho de no estar rotulado como tal no implica en caso alguno que la información no sea confidencial.

#### **DÉCIMA PRIMERA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Para todos los efectos legales de este Convenio las partes fijan domicilio en la ciudad de Valparaíso y prorrogan expresamente competencias a sus Tribunales Ordinarios de Justicia.

**DÉCIMA SEGUNDA: PERSONERÍAS**

La personería de don Álex Paz Becerra, para actuar en representación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso consta del mandato especial otorgado por escritura pública Protocolizado bajo el N° 4.122/2018 en la Notaría de Valparaíso de don Marcos Andrés Díaz León, con fecha 02 de agosto de 2018.

La personería de don Luis Bernardo Mellibosky Grau para representar a Gestión Activa SpA., consta de la escritura de constitución de la empresa, protocolizada en el sitio web [www.registrodeempresasysociedades.cl](http://www.registrodeempresasysociedades.cl) con el código de verificación (CVE): ACOQ9ZJrSGjC, firmada electrónicamente por el Notario don Ricardo Garrido Álvarez con fecha 17 de diciembre de 2018.

El presente Convenio se firma en tres (3) ejemplares de idéntico tenor, valor y fecha, quedando uno (1) en poder de la Universidad, uno (1) en poder del Beneficiario.

**ALEX  
PATRICIO PAZ  
BECERRA**

Firmado digitalmente  
por ALEX PATRICIO PAZ  
BECERRA  
Fecha: 2020.12.02  
19:46:15 -03'00'

**ÁLEX PAZ BECERRA**

Director General de Asuntos Económicos  
y Administrativos  
Pontificia Universidad Católica de  
Valparaíso



**LUIS  
BERNARDO  
MELLIBOSKY  
GRAU**

Firmado digitalmente por LUIS  
BERNARDO MELLIBOSKY GRAU  
Nombre de reconocimiento (DN):  
c=CL, st=REGION DE ATACAMA,  
[+Coppago, o=LUIS BERNARDO  
MELLIBOSKY GRAU] ou=+ LUIS  
BERNARDO MELLIBOSKY GRAU,  
email=bernardo.mellibosky@gmail.  
com  
Fecha: 2020.12.29 11:05:48 -03'00'

**LUIS BERNARDO MELLIBOSKY GRAU**

Representante legal  
Gestión Activa SpA.

10.45 Carta de renuncia al programa Desafío Silicon Valley

**DESAFÍO  
SILICON  
VALLEY**

**Renuncia Voluntaria  
Desafío Silicon Valley**

  
*Recibido  
01-01-21*

De mi consideración:

Por intermedio de la presente comunico a ustedes mi renuncia voluntaria al concurso del programa "Desafío Silicon Valley", la cual se hará efectiva a contar del día 01 de enero del 2021.

Agradeciendo el haberme permitido formar parte del programa, le comunico que los motivos de mi renuncia se deben a inconvenientes con el equipo de trabajo, lo cual no nos permitió continuar con el desarrollo del proyecto.

Esta renuncia se realiza en base al concurso de innovación abierta "Desafío Silicon Valley", el cual postulé el proyecto "Evermarket" y fui notificado como ganador el día lunes 19 de octubre del 2020, a través de correo electrónico.

Atentamente



Alejandro Pulgar Sandoval  
17.419.130-1

## Renuncia Voluntaria Desafío Silicon Valley



De mi consideración:

Por intermedio de la presente comunico a ustedes mi renuncia voluntaria al concurso del programa "Desafío Silicon Valley", la cual se hará efectiva a contar del día 01 de enero del 2021.

Agradeciendo el haberme permitido formar parte del programa, le comunico que los motivos de mi renuncia se deben a que el equipo de programadores que desarrollarían la solución digital decidieron retirarse del proyecto por motivos personales, lo que me impide poder continuar ya que no poseo los conocimientos necesarios para programar.

Esta renuncia se realiza en base al concurso de innovación abierta "Desafío Silicon Valley", el cual postulé el proyecto "WorkwithUs" y fui notificado como ganador el día lunes 19 de octubre del 2020, a través de correo electrónico.

Atentamente

NOMBRE,  
RUT Y FIRMA

Kaybil Eduardo Ignacio Castro Brito

19.898.994-0

10.46 Carta de renuncia al proceso de implementación

**DESAFÍO  
SILICON  
VALLEY**

**Renuncia Voluntaria  
Desafío Silicon Valley**

  
Handwritten signature and date: 05-02-2021

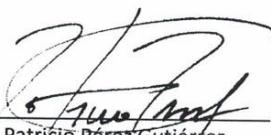
De mi consideración:

Por intermedio de la presente comunico a ustedes mi renuncia voluntaria del Proceso de Implementación del concurso del programa “Desafío Silicon Valley”, la cual se hará efectiva a contar del día 01 de Febrero del 2021.

Agradeciendo el haberme permitido formar parte del programa, le comunico que los motivos de mi renuncia se deben a que debíamos cumplir con trabajos previos con mi equipo de trabajo, lo cual no nos permitió concluir con el prototipo necesario para su implementación y pruebas técnicas

Esta renuncia se realiza en base al concurso de innovación abierta “Desafío Silicon Valley”, el cual postulé el proyecto “Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción” y fui notificado como ganador el día lunes 19 de octubre del 2020, a través de correo electrónico.

Atentamente

  
Patricio Pérez Gutiérrez  
13530827-7

## Renuncia Voluntaria Desafío Silicon Valley



De mi consideración:

Por intermedio de la presente comunico a ustedes mi renuncia voluntaria del Proceso de Implementación del concurso del programa "Desafío Silicon Valley", la cual se hará efectiva a contar del día 01 de Febrero del 2021.

Agradeciendo el haberme permitido formar parte del programa, le comunico que los motivos de mi renuncia se deben a que el prototipo creado, no logró concretar las funcionalidades necesarias para su implementación en la Pyme, debido a las limitaciones técnicas que tuvimos como equipo.

Esta renuncia se realiza en base al concurso de innovación abierta "Desafío Silicon Valley", el cual postulé el proyecto "Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera" y fui notificado como ganador el día lunes 19 de octubre del 2020, a través de correo electrónico.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sebastián'.

Sebastián Alejandro Vergara Pizarro  
20.151.445-2

## 10.47 Convenios de buena voluntad con pymes



### CONVENIO DE COLABORACIÓN

ENTRE

CLÍNICA KINTEG

Y

42LABS

En Copiapó, a 17 días del mes de febrero del 2021, entre la **CLÍNICA KINTEG**, RUT N° 76.229.997-3, representada por **Pablo Zumaran Leyton**, cédula nacional de identidad N° 13.423.190-4, ambos domiciliados para estos efectos en Calle Wheelwright 1238, en adelante denominada la **"PYME"**; y por la otra, **42LABS**, RUT N° 77013011-5, representado por don **RICHARD CASTILLO**, cédula nacional de identidad N° **13298901-K**, ambos domiciliados para estos efectos en **MORANDÉ 835 OF 518**, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguiente términos:

#### ANTECEDENTES PRELIMINARES

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

Página 1 de 5

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cuál se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a Pablo Zumaran Leyton.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a CLAUDIA PARRA.

#### **QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

#### **SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a **Clínica Kinteg** deberán ser enviadas a Pablo Zumaran Leyton, mientras que las que se dirijan a 42LABS deberán ser enviadas a **claudiaparra@42labs.cl**.

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

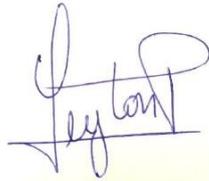
Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**Pablo Zumarán Leyton**  
CLÍNICA KINTEG  
PYME



---

**RICHARD CASTILLO**  
42LABS  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**CHI WAI CHAU CHAN**

**Y**

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Copiapó, a 15 de febrero del 2021, entre **CHI WAI CHAU CHAN**, cédula nacional de identidad N° 16.812.675-1, domiciliado para estos efectos en Pasaje Milán 144, Valdivia, en adelante denominado el **"PROFESIONAL"**; y por la otra, **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN** RUT N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez 190, Santiago Centro, RM, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de profesionales de la salud seleccionados por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Página 1 de 5

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cuál se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

El PROFESIONAL nombra como coordinador a CHI WAI CHAU CHAN.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual período, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

#### **SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al CHI WAI CHAU CHAN deberán ser enviadas a [chiwaichau@gmail.com](mailto:chiwaichau@gmail.com), mientras que las que se dirijan a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN deberán ser enviadas a [chihanchau@gmail.com](mailto:chihanchau@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

El PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

El PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros,

soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

#### **NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**CHI WAI CHAU CHAN**  
PROFESIONAL



---

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**Paulina Cabrera Abarca**

**Y**

**Gestión Activa SpA**

En Copiapó, a 12 de Febrero del 2021, entre la **Paulina Cabrera Abarca**, RUT N° 14.282.839-1, domiciliada para estos efectos en Laguna Negro Francisco 730, en adelante denominada la "**PYME**"; y por la otra, **Gestión Activa SpA**, RUT N° 76.956.552-3, representado por don **Bernardo Mellibosky Grau**, cédula nacional de identidad N° 12.444.617-1, ambos domiciliados para estos efectos en Luis Flores 380 Casa 10, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguiente términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a Paulina Cabrera Abarca.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a Bernardo Mellibosky Grau.

#### **QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

#### **SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al Paulina Cabrera Abarca deberán ser enviadas a [cabrera26@hotmail.com](mailto:cabrera26@hotmail.com), mientras que las que se dirijan a Bernardo Mellibosky Grau deberán ser enviadas a [bernardo.mellibosky@gmail.com](mailto:bernardo.mellibosky@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

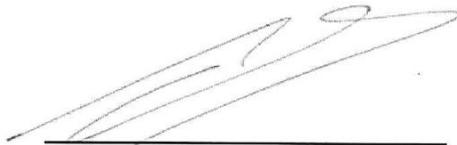
Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

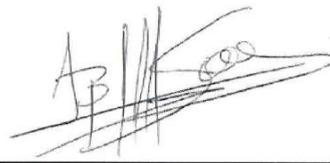
**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



**Paulina Cabrera Abarca**  
PYME



**Bernardo Mellibosky Grau**  
Gestion Activa SpA  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**MAXIMILIANO ENRIQUE ALMAZÁN PUYOL**

**Y**

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Copiapó, a 15 de febrero del 2021, entre **MAXIMILIANO ENRIQUE ALMAZÁN PUYOL** cédula nacional de identidad N° 18.584.361-0, domiciliado para estos efectos en Manuel Rodríguez s/n edificio Ojos del Salado, block 85, dpto. 31, Diego de Almagro, en adelante denominado el "**PROFESIONAL**"; y por la otra, **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN** RUT N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez 190, Santiago Centro, RM, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de profesionales de la salud seleccionados por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cuál se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

El PROFESIONAL nombra como coordinador a MAXIMILIANO ALMAZÁN.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a MAXIMILIANO ALMAZÁN deberán ser enviadas a [vwemax70@gmail.com](mailto:vwemax70@gmail.com), mientras que las que se dirijan a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN deberán ser enviadas a [chihanchau@gmail.com](mailto:chihanchau@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

El PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

El PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**MAXIMILIANO ENRIQUE ALMAZÁN  
PUYOL**  
PROFESIONAL



---

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**YAOCIN CINDY DING ZHOU**

**Y**

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Copiapó, a 15 de febrero del 2021, entre **YAOCIN CINDY DING ZHOU**, cédula nacional de identidad N° 18.783.9750-0, domiciliado para estos efectos en Manuel Rodríguez SN Edificio Ojos del Salado, Block 85, Depto 31, Diego de Almagro, en adelante denominado el "**PROFESIONAL**"; y por la otra, **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN** RUT N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez 190, Santiago Centro, RM, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de profesionales de la salud seleccionados por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

El PROFESIONAL nombra como coordinador a YAOCIN CINDY DING ZHOU.

El SOLUCIONDOR nombra como coordinador a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual período, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al YAOCIN CINDY DING ZHOU deberán ser enviadas a yaocindingz@gmail.com, mientras que las que se dirijan a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN deberán ser enviadas a chihanchau@gmail.com.

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

El PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

El PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



**YAOCIN CINDY DING ZHOU**  
PROFESIONAL



**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**NORA LETICIA DÍAZ BARRIENTOS**

**Y**

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Copiapó, a 15 de febrero del 2021, entre **NORA LETICIA DÍAZ BARRIENTOS** cédula nacional de identidad N° 15.018.010-4, domiciliado para estos efectos en Raúl Bitrán 3501 Portal del Valle, La Serena, en adelante denominado el **"PROFESIONAL"**; y por la otra, **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN** RUT N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez 190, Santiago Centro, RM, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de profesionales de la salud seleccionados por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PROFESIONAL nombra como coordinador a NORA LETICIA DÍAZ BARRIENTOS.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a NORA LETICIA DÍAZ BARRIENTOS deberán ser enviadas a [flornativa.bach@gmail.com](mailto:flornativa.bach@gmail.com), mientras que las que se dirijan a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN deberán ser enviadas a [chihanchau@gmail.com](mailto:chihanchau@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

El o la PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

El o la PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**NORA LETICIA DÍAZ BARRIENTOS**  
PROFESIONAL



---

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**MARCELA CORTÉS**

**Y**

**RAFAEL MATURANA**

En Copiapó, a 03 de marzo del 2021, entre **Marcela Cortés Díaz**, cédula nacional de identidad N° 18.845.321-K, domiciliada para estos efectos en La Mansa N°1128, Caldera, en adelante denominada la **"PROFESIONAL"**; y por la otra, **RAFAEL MATURANA**, RUT N° 15.424.407-7, representado por don RAFAEL MATURANA, cédula nacional de identidad N° 15.424.407-7, ambos domiciliados para estos efectos en la comuna de Caldera, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes y/o profesionales seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Página 1 de 6

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cuál se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PROFESIONAL nombra como coordinador a MARCELA CORTÉS.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a RAFAEL MATURANA.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

#### **SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al marcecortesdiaz@gmail.com deberán ser enviadas a MARCELA CORTÉS, mientras que las que se dirijan a RAFAEL MATURANA deberán ser enviadas a rafael.maturana.corvalan@gmail.com.

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos,

escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

#### **NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**MARCELA CORTÉS**  
PROFESIONAL



---

**RAFAEL MATURANA**  
KIDU  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**HARELI PAVEZ**

**Y**

**RAFAEL MATURANA**

En Copiapó, a 03 de marzo del 2021, entre **SUBLIME TIME**, RUT N° 77.052.364-8, representada por **HARELI VICTORIA PAVEZ PEDRAZA**, cédula nacional de identidad N° 16.749.974-0, ambos domiciliados para estos efectos en Los Retamos 1848, Santa Elvira, en adelante denominada la **"PYME"**; y por la otra, **RAFAEL MATURANA**, RUT N° 15.424.407-7, representado por don RAFAEL MATURANA, cédula nacional de identidad N° 15.424.407-7, ambos domiciliados para estos efectos en la comuna de Caldera, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguiente términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a HARELI PAVEZ.

El SOLUCIONDOR nombra como coordinador a RAFAEL MATURANA.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a HARELI PAVEZ deberán ser enviadas a h.pavez.pedraza@gmail.com, mientras que las que se dirijan a RAFAEL MATURANA deberán ser enviadas a rafael.maturana.corvalan@gmail.com.

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**HARELI VICTORIA PAVEZ PEDRAZA**  
SUBLIME TIME  
PYME



---

**RAFAEL MATURANA**  
KIDU  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**BADITH MUÑOZ**

**Y**

**RAFAEL MATURANA**

En Copiapó, a 03 de marzo del 2021, entre **GEOTURISMO LICKANANTAY LTDA.**, RUT N° 76.973.513-5, representada por **BADITH JOSHUA MUÑOZ FRANCO**, cédula nacional de identidad N° 14.752.454-4, ambos domiciliados para estos efectos en MONTE AMARGO 880, en adelante denominada la "**PYME**"; y por la otra, **RAFAEL MATURANA**, RUT N° 15.424.407-7, representado por don RAFAEL MATURANA, cédula nacional de identidad N° 15.424.407-7, ambos domiciliados para estos efectos en la comuna de Caldera, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguiente términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a BADITH MUÑOZ.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a RAFAEL MATURANA.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a BADITH MUÑOZ deberán ser enviadas a [lickanantay.geotour@gmail.com](mailto:lickanantay.geotour@gmail.com), mientras que las que se dirijan a RAFAEL MATURANA deberán ser enviadas a [rafael.maturana.corvalan@gmail.com](mailto:rafael.maturana.corvalan@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



**BADITH JOSHUA MUÑOZ FRANCO**  
GEOTURISMO LICKANANTAY LTDA  
PYME



**RAFAEL MATURANA**  
KIDU  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**JOSELIN PAULINA GALLARDO PINTO**

**Y**

**ALEJANDRO ARRO GALLARDO**

En Copiapó, a 4 de marzo del 2021, entre la **Kinesiología Biokinetic SpA**, RUT N°77.241.755-1, representada por **Joselin Paulina Gallardo Pinto**, cédula nacional de identidad N° 16.049.109-4, ambos domiciliados para estos efectos en El Salvador 5-Manuel Rodríguez, en adelante denominada la **"PYME"**; y por la otra, **Alejandro Arro Gallardo**, RUT N° 16.110.011-0, cédula nacional de identidad N° 16.110.011-0, domiciliado para estos efectos en 5 Norte 1163, Viña del Mar, Región de Valparaíso, en adelante **"SOLUCIONADOR"**; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas defuncionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a Joselin Gallardo.

El SOLUCIONDOR nombra como coordinador a Alejandro Arro Gallardo

#### **QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

#### **SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al SOLUCIONADOR deberán ser enviadas a [AAro@vaalagroup.cl](mailto:AAro@vaalagroup.cl), mientras que las que se dirijan a Joselin Paulina Gallardo Pinto deberán ser enviadas a [biokinetic.kine@gmail.com](mailto:biokinetic.kine@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrito de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**JOSELIN PAULINA GALLARDO PINTO**  
KINESIOLOGÍA BIKINETIC SPA  
PYME



---

**ALEJANDRO ARRO GALLARDO**  
SOLUCIONADOR 04-03-2021

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**CAMILA HANSEN DUNCAN**

**Y**

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**

En Copiapó, a 03 de marzo del 2021, entre **CAMILA HANSEN DUNCAN** cédula nacional de identidad N° 18.167.370-2, domiciliado para estos efectos en Milán #144, Valdivia, Región de los Ríos en adelante denominado el "**PROFESIONAL**"; y por la otra, **CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN** RUT N° 18.618.460-2, domiciliada para estos efectos en Fray Camilo Henríquez 190, Santiago Centro, RM, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguientes términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de profesionales de la salud seleccionados por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

Página 1 de 5

Escaneado con CamScanner

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cuál se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PROFESIONAL nombra como coordinador a CAMILA HANSEN DUNCAN.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual período, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas a CAMILA HANSEN deberán ser enviadas a [camila.hansend@gmail.com](mailto:camila.hansend@gmail.com), mientras que las que se dirijan a CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN deberán ser enviadas a [chihanchau@gmail.com](mailto:chihanchau@gmail.com).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

**SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PROFESIONAL reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PROFESIONAL y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

**NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**CAMILA HANSEN DUNCAN**  
PROFESIONAL



---

**CHIHAN CAROLINA CHAU CHAN**  
SOLUCIONADOR

**CONVENIO DE COLABORACIÓN**

**ENTRE**

**DGP CLÍNICA DENTAL**

**Y**

**CRISTIAN VALDIVIA**

En Copiapó, a 03 de marzo del 2021, entre la **DGP Clínica Dental**, RUT N° 76.373.703-9, representada por Ana María Poblete Montecinos, cédula nacional de identidad N° 13.218.846-7, ambos domiciliados para estos efectos en Coliplí 570 oficina 304 edificio Valle de Copiapó, en adelante denominada la "**PYME**"; y por la otra, **MEDINICE**, RUT N° 17.542.675-2, representado por don Cristian Valdivia Araya, cédula nacional de identidad N° 17.542.675-2, ambos domiciliados para estos efectos en Pasaje Mina Delirio 858, en adelante "**SOLUCIONADOR**"; en conjunto las Partes, convienen colaborar mutuamente en los siguiente términos:

**ANTECEDENTES PRELIMINARES**

1. Desafío Silicon Valley es un programa ejecutado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la Dirección de Incubación y Negocios y sus unidades estratégicas Cowork Atacama y la incubadora de Negocios Chrysalis, el cual es financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Atacama.
2. El Programa considera dentro de sus objetivos, la generación de instancias para que los emprendimientos beneficiarios logren prototipar y validar sus propuestas técnicas y soluciones innovadoras con pequeñas y medianas empresas de la región de Atacama.
3. Es ese contexto, las PARTES acuerdan suscribir el presente Convenio de Colaboración, manifestado un interés común de desarrollar e implementar soluciones tecnológicas digitales para sus pruebas técnicas de funcionamiento, orientadas a satisfacer las necesidades de las pymes seleccionadas por el programa, con el objetivo de realizar pruebas de los prototipos para su validación técnica

**PRIMERA: OBJETO**

Mediante la suscripción del presente convenio de colaboración, las partes se comprometen a proporcionar asistencia y apoyo recíproco en función del desarrollo e implementación de las soluciones digitales que resultaron ganadoras del Programa FIC "Desafío Silicon Valley".

**SEGUNDA: PLAN DE TRABAJO**

Las partes acuerdan que las actividades específicas a realizar en el proceso de implementación, se regularán mediante un Plan de Trabajo, el cual forma parte integrante del presente acuerdo y que comprende en términos exactos, los objetivos, mecanismos de trabajo, fechas, plazos, compromisos y obligaciones específicas de las partes.

**TERCERA: INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS**

A excepción de lo indicado en la cláusula séptima, el incumplimiento de las obligaciones o compromisos señaladas en el presente instrumento no dará lugar a indemnización de perjuicios, pero permitirá a la contraria dar término al contrato sin la necesidad de cumplir las obligaciones pendientes, a menos que éstas se hayan comenzado a ejecutar, caso en que deberá terminar la ejecución de las mismas.

**CUARTA: COORDINADORES**

Para efectos del presente convenio cada una de las PARTES designará un coordinador que cumplirá el rol de contraparte (en adelante la "Contraparte").

En caso que, por cualquier motivo, una PARTE decida cambiar a su coordinador, deberá notificarlo con anticipación prudente a la contraria, señalando expresamente el día desde el cual se hará efectivo el cambio, quién cumplirá la función y la dirección de correo electrónico a la cual deberán comunicarse con la nueva Contraparte.

Constituirá plena prueba todo correo electrónico enviado a la dirección informada por la Contraparte.

La PYME nombra como coordinador a Ana María Poblete.

El SOLUCIONADOR nombra como coordinador a Cristian Valdivia Araya.

**QUINTA: VIGENCIA y TÉRMINO ANTICIPADO**

El Convenio tendrá una vigencia de 1 mes a contar de la suscripción del mismo, relación que se renovará tácitamente por igual periodo, a menos que una de las PARTES exprese lo contrario, sin necesidad de argumentar la causa, dentro de los diez (10) días siguientes a la expiración del plazo. Si las PARTES nada dicen dentro del término recién mencionado, permanecerán vigentes los derechos y obligaciones establecidos en el presente convenio y sus anexos respectivos.

Sin perjuicio de lo anterior, las PARTES podrán poner término al Convenio sin necesidad de exponer causa en cualquier momento, debiendo dar aviso de tal circunstancia con anticipación mínima de treinta (30) días.

Con todo, las obligaciones del Convenio se aplicarán a todas las actividades mientras el mismo esté vigente.

**SEXTA: NOTIFICACIONES y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES**

Toda notificación a que se refiere el presente documento, así como solicitud de servicios, información y en general cualquier comunicado oficial que se suscite en el marco del presente Convenio, serán efectuadas vía correo electrónico. Las notificaciones y comunicaciones dirigidas al Ana María Poblete deberán ser enviadas a [anamariapoblemcs@gmail.com](mailto:anamariapoblemcs@gmail.com), mientras que las que se dirijan a Cristian Valdivia deberán ser enviadas a [cristian@nbeta.cl](mailto:cristian@nbeta.cl).

No obstante, lo anterior, para comunicaciones concretas, las PARTES podrán establecer medios distintos de notificación, acuerdo que deberá ser respaldado por medio de un correo electrónico en que ambas PARTES manifiesten la intención en tal sentido.

#### **SÉPTIMA: PROPIEDAD INTELECTUAL y CONFIDENCIALIDAD**

La PYME reconoce que no le corresponderá ni adquiere por ningún título la titularidad de derechos de propiedad intelectual, respecto al objeto y resultados del proyecto desarrollado por el SOLUCIONADOR.

La PYME y el SOLUCIONADOR se obligan a mantener confidencialidad sobre toda la información que reciba o de la que tenga conocimiento por cualquier causa, en el marco del presente convenio.

Para los efectos de este instrumento, se entiende por información confidencial todos los antecedentes, procesos, efectos de procesos, conocimientos y/o datos, escritos o verbales, contenidos en documentos, informes, bases de datos, registros, soportes informáticos u otros materiales, y en general, todo soporte y/o vehículo apto para la incorporación, almacenamiento, tratamiento, transmisión y/o comunicación de datos de manera gráfica, sonora, visual, audiovisual, escrita o de cualquier tipo, a los cuales las partes accedan, puedan acceder o hayan tenido acceso, directa o indirectamente, por cualquier medio derivados de la ejecución del proyecto.

En consecuencia, las Partes se obligan a:

- Mantener en secreto la información confidencial y a no divulgarla a terceros bajo forma alguna, a no ser que se autorice expresamente para ello, por escrito, por la otra parte.
- No usar la información confidencial de su contraparte para cualquier otro fin que no sea la ejecución de este contrato.

Para efectos del presente Convenio se considera como indebido cualquier uso que se le dé a la Información Confidencial con fines distintos a los expresados en el presente Convenio o cualquier reproducción que se haga de la misma sin autorización de las PARTES o de los proyectos asociados a ellas. El uso indebido o la revelación de la Información Confidencial serán considerados un incumplimiento del presente Convenio y la Parte Incumplidora deberá indemnizar a la otra o a proyectos asociados a ellas por cualquier perjuicio causado.

#### **OCTAVA: AUTONOMÍA DE LAS PARTES**

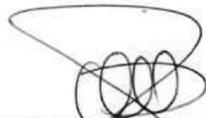
Las Partes dejan expresa constancia que la firma del presente instrumento no excluye ni limita otros acuerdos o convenios que hayan celebrado o pudieren celebrar entre ellas y/o con terceros, manteniendo la autonomía requerida para toda circunstancia relacionada con celebración de convenios, acuerdos o contratos.

Ninguna de las partes tiene obligación con respecto a la otra en asuntos ajenos o extraños al motivo del presente Acuerdo, no constituyendo éste ningún tipo de sociedad o relación de dependencia o empleo entre las partes del mismo o sus respectivos trabajadores, y por lo tanto, las Partes no serán consideradas solidariamente responsables por ninguna cuestión de responsabilidad civil o laboral en las que hayan incurrido individualmente.

#### **NOVENA: RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

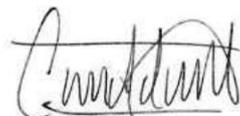
En caso de cualquier dificultad o controversia que se produzca entre las Partes respecto de la aplicación, interpretación, duración, validez o ejecución de este Acuerdo o cualquier otro motivo, ambas se comprometen a realizar todos los esfuerzos razonables para resolverlo de forma amistosa, mediante negociaciones y discusiones directas entre los coordinadores individualizados en la cláusula cuarta del presente instrumento.

Si un acuerdo amistoso no fuera posible, las Partes acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Copiapó.



---

**Ana María Poblete Montecinos**  
DGP CLÍNICA DENTAL  
PYME



---

**Medinice**  
SOLUCIONADOR

10.48 Informes de implementación

DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

**Proyecto:** Realidad Virtual 360 dedicada al área de hotelería

**Equipo de trabajo:** 360 WORK

- Sebastián Vergara Pizarro
- Kevin Cortez Soto
- Diego Flores Marín



### Evidencia de Desarrollo

En el presente proyecto “Realidad Virtual 360 dedicada al área de hotelería”, se presentó la idea y solución al área de hotelería y turismo de la región, mediante el proceso “Desafío Silicon Valley”.

El proyecto constaba de dos plataformas, las cuales en conjunto trabajarían en un sistema de Gestión de datos para hoteles y hostales de la región de Atacama y además se presentó la innovadora idea de visualizar los recintos en la tecnología realidad virtual 360°.

El proceso de creación del sistema en un principio inició principalmente dando desarrollo a un sitio web y una aplicación móvil para Android.

En lo largo de este proceso el equipo de trabajo sufrió pérdida de gran parte del código y desarrollo estructural de la aplicación móvil para Android, lo cual esto dio como consecuencia un obvio retraso.

Este problema se le informó al programa de Silicon Valley y se tomó la decisión de modificar el plan de trabajo, accediendo a implementar todo el sistema solo en el sitio web.

Debido al corto tiempo y al problema presentado el proyecto quedó incompleto, sin embargo, como equipo de trabajo se dio todo para poder alcanzar a terminar e implementar la solución, a pesar de no lograrlo, a continuación, se dará muestra de todo el avance del proyecto.

Los siguientes y principales gastos del financiamiento fueron los siguientes.

Esto incluye el gasto de plantillas

Compra de equipo para desarrollo y toma de fotografías.

Pago a programador.



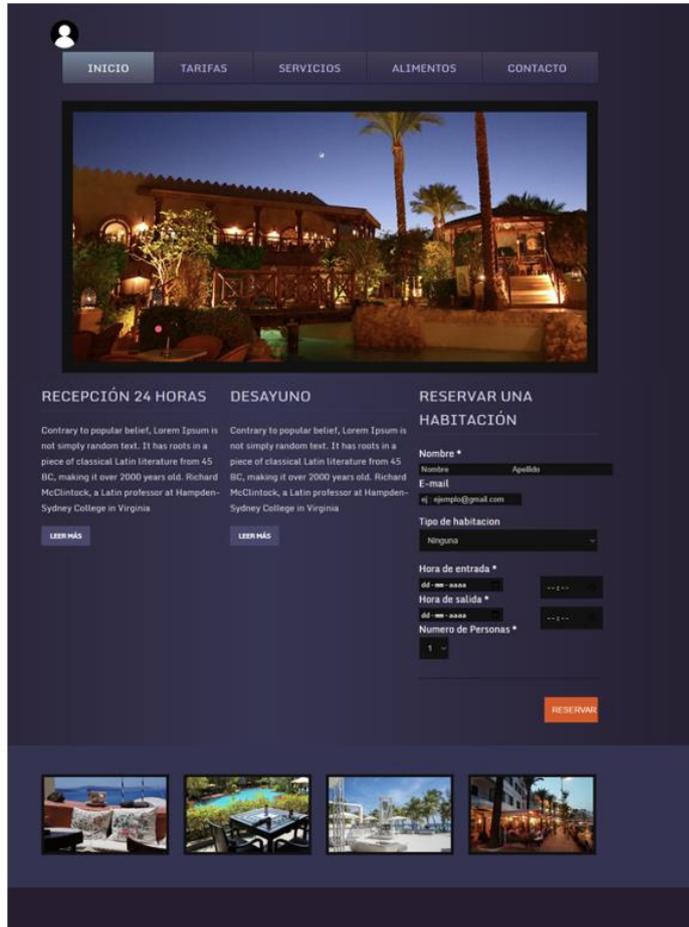
N.º pedido: <a href="#">[enlace]</a> Hora y fecha de pedido: 19:06 Jan. 26 2021	Tienda: <a href="#">[enlace]</a> Ver tienda    Contactar vendedor	Importe total: <b>CLP 22,540</b>
 Soporte Universal para teléfono inteligente y cámara, trípode forma de pulpo con Clip para cámara deportiva, para cámara y teléfono inteligente [Resumen del pedido] CLP 17,734 X1 Propiedades de artículo: C 	Confirmación recibida	Finalizado
		<input type="button" value="Seguir pedido"/> <input type="button" value="Añadir a la cesta"/>

En esta imagen se muestra el valor del soporte de la cámara, para poder realizar fotos en 360

15/02/2021 00:09hs	W3layouts Limited +44 <del>44999</del>	\$ 33.254
15/02/2021 00:04hs	W3layouts Limited +44 <del>44999</del>	\$ 55.268

El valor que se muestra en esta imagen es por las plantillas de los sitios web





En esta plantilla se muestra la información general del hotel, como también un formulario para que el cliente o el turista que quiera realizar una reserva en el hotel lo haga completando los campos requeridos



INICIO
TARIFAS
SERVICIOS
ALIMENTOS
CONTACTO



Tipos de habitaciones	Individual	Doble	Vat	...
Familiar	600\$	1200\$	5%	<a href="#">Detalles</a>
Habitaciones estándar	600\$	1200\$	5%	<a href="#">Detalles</a>
Habitaciones Ejecutivas	600\$	1200\$	5%	<a href="#">Detalles</a>
Habitaciones Deluxe	600\$	1200\$	5%	<a href="#">Detalles</a>
Suit	600\$	1200\$	5%	<a href="#">Detalles</a>
<b>TOTAL</b>	<b>5 TIPO</b>			

**RECEPCIÓN 24 HORAS**

Contrary to popular belief, Lorem Ipsum is not simply random text. It has roots in a piece of classical Latin literature from 45 BC, making it over 2000 years old. Richard McClintock, a Latin professor at Hampden-Sydney College in Virginia.

[READ MORE](#)

**DESAYUNO**

Contrary to popular belief, Lorem Ipsum is not simply random text. It has roots in a piece of classical Latin literature from 45 BC, making it over 2000 years old. Richard McClintock, a Latin professor at Hampden-Sydney College in Virginia.

[READ MORE](#)

**RESERVAR UNA HABITACIÓN**

Nombre \*

Nombre  Apellido

E-mail

Tipo de habitación

Ninguna

Hora de entrada \*

mm/dd/yyyy  --:--

Hora de salida \*

mm/dd/yyyy  --:--

Numero de Personas \*

0

**RESERVAR**






En esta se muestra la información de los tipos de habitaciones que tiene actualmente el hotel, como también muestra la tarifa de estas, también cuentan con el mismo formulario que el anterior para que el turista pueda hacer su reservación con más información de las habitaciones



INICIO TARIFAS **SERVICIOS** ALIMENTOS CONTACTO

**Nuestros Servicios**

There are many variations of passages of Lorem Ipsum available, but the majority have suffered alteration in some form, by injected humour, or randomised words which don't look even slightly believable.

- 24 horas de respaldo del generador
- Servicio de Internet gratuito
- Servicios médicos
- Aprobado por el gobierno
- Aparcamiento gratuito
- Tarjeta de crédito de anticipo en efectivo
- Fax
- Paquetes turísticos
- Alojamiento gratuito para conductores
- 24 hrs agua fría y caliente
- T.V en todas las habitaciones
- Servicio de lavandería
- El ascensor está disponible en todos los pisos
- Las habitaciones están equipadas con buenos muebles.

En esta sección se listan los diferentes servicios que cuenta el hotel actualmente





En esta sección es donde principalmente se mostraría la realidad virtual, en donde habría diferentes opciones para poder visualizar cada parte del hotel, desde las diferentes infraestructuras que ofrecen diferentes servicios, hasta cada habitación que tenga el hotel



INICIO
TARIFAS
SERVICIOS
ALIMENTOS
CONTACTO



Como encontrarnos:



**Contactanos**

Nombre

E-mail

Mensaje

**Dirección de Contacto**

Contrary to popular belief, Lorem Ipsum is not simply random text. It has roots in a piece of classical Latin literature from 45 BC, making it over 2000 years old. Richard McClintock, a Latin professor at Hampden-Sydney College in Virginia.

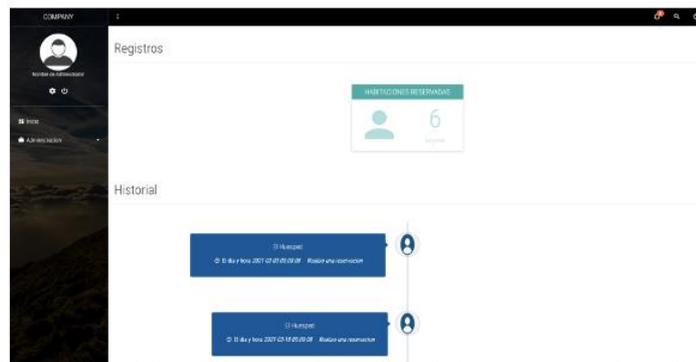
Telephone: 1-77-5555  
 Fax: 1-77-5555  
 Email: support[at]hotel.com

En esta última sección se mostraría la ubicación del hotel y se podrá poner en contacto con el hotel mediante al formulario, que enviará un correo al dueño del hotel, y este se pondrá en contacto de la misma manera.





En esta el administrador podrá acceder con su cuenta para poder gestionar el hotel y la pagina desde hay



En esta el administrador podrá revisar el historial de reserva, como la cantidad de personas que han realizado reservas ese día, se mostrara en el historial, el nombre de la persona que realizo la reserva como también el día y la hora cuando lo realizo





En esta el administrador contará con un candelario el cual podrá realizar las reservas manualmente como también se realizan automáticamente cuando el turista o cliente realizan una reserva



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

**Proyecto: Software de Gestión de Consulta Médica**  
**Equipo de trabajo: Bernardo Mellibosky Grau**



## 1. Descripción Proceso de implementación

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Instalación de la Solución	Visita a Consulta a instalar la aplicación en los computadores de la Consulta	Se instala sin problemas	Sin Observación
2. Configuración de la Solución	Se configura la aplicación <del>de acuerdo a</del> las necesidades específicas de la consulta	Se Configura sin Problemas	Sin Observación
3.Capacitacion	Se capacita a los usuarios según sus perfiles	Se recogen observaciones preliminares de parte de los usuarios	Se realiza un levantamiento de comentarios preliminares de los usuarios
4. Pruebas	Los usuarios realizan pruebas, sin atención de pacientes	Se recogen nuevas observaciones	Se realiza un levantamiento de los comentarios y se reinicia la base de datos para comenzar con uso real en atenciones

**1.2 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
1. Intención de Compra	Se define intención de compra de la solución una vez que puedan probarlo con	Sin Observación.
2.- Prospección con otros profesionales de la salud	Se muestran las funcionalidades a otros profesionales de la salud con el fin de prospectar factibilidad de compras	El producto interesa, indican que de preferencia les gustaría las mismas <del>funcionalidades</del> pero como solución WEB



**1.3 Comparativa antes y despues de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.

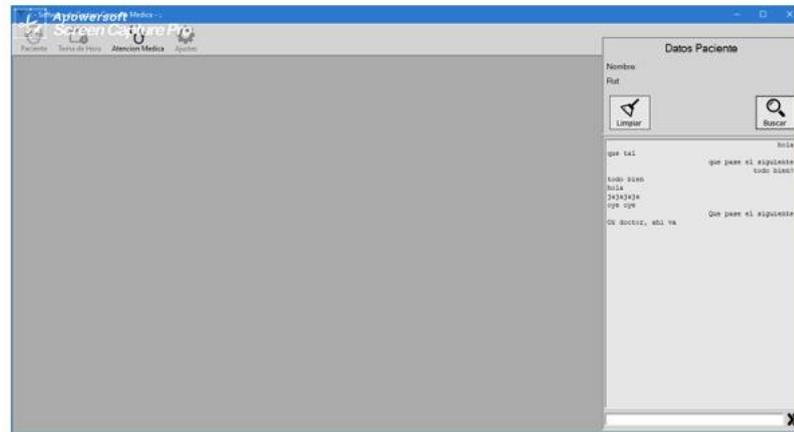
Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Selección de Exámenes según lista	- Selección de exámenes según lista, pero con buscador.
- Búsqueda de Historial de atenciones compleja	- Se podrán revisar el historial desde una pantalla centralizada.
- No permite re agendación masiva	- Se considera agregar módulo de re agendacion masiva
- No Permite Imprimir Solicitud de Exámenes	- Se considera agregar impresión de solicitud de Exámenes
- No Permite Registrar resultados de Exámenes	- Se considera agregar registro de resultados de Exámenes

## 2. Capturas de Pantalla Software

Pantalla de Inicio

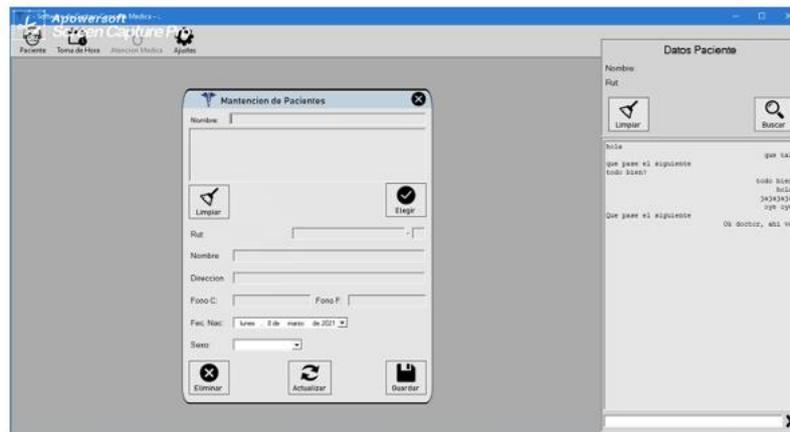


Pantalla Principal y Chat

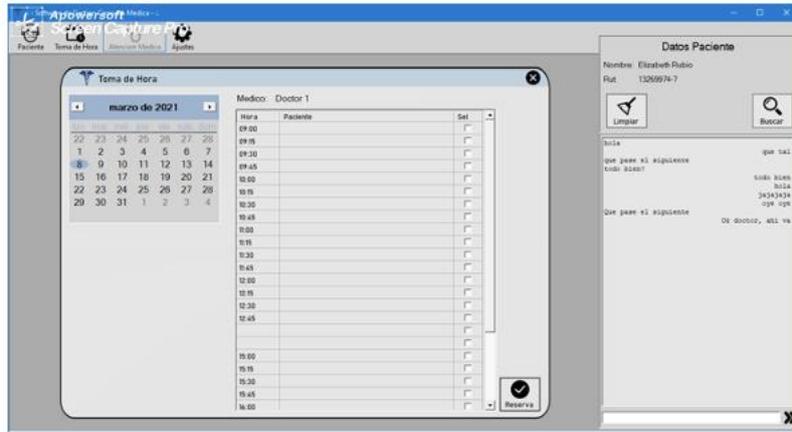


Perfil Secretaria

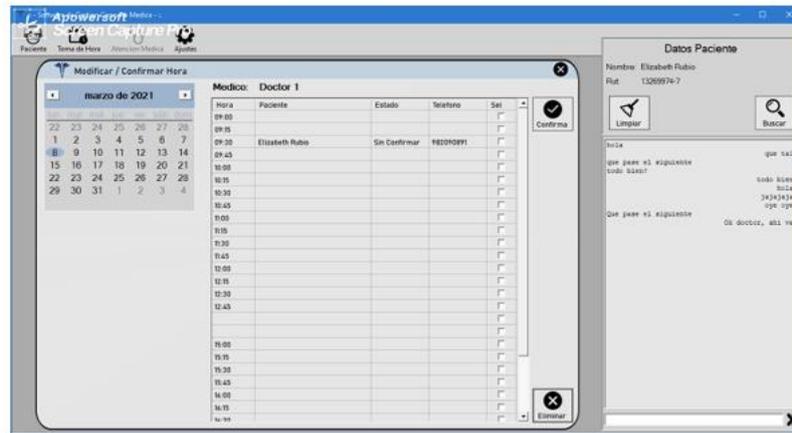
Mantenión de Pacientes



Toma de Hora

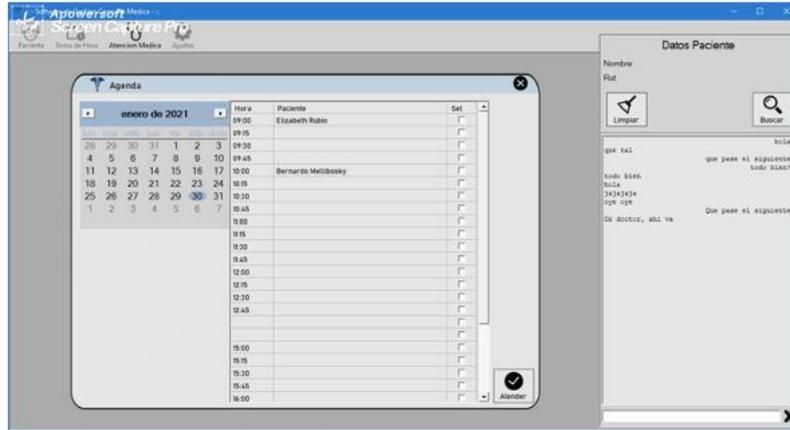


Confirmación de Hora

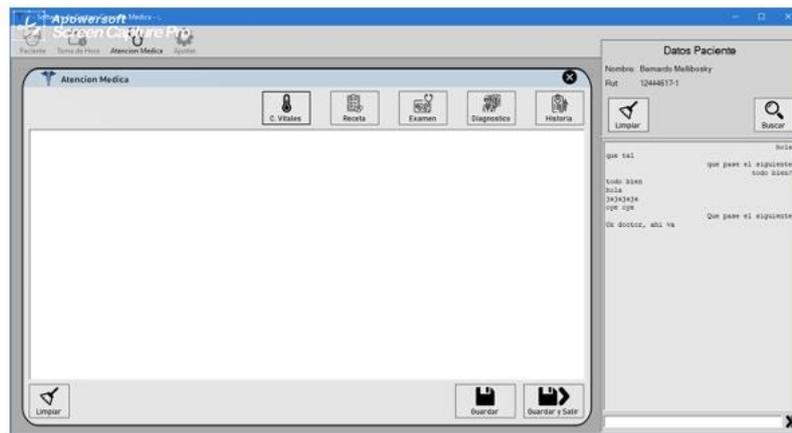


Perfil Profesional de la Salud

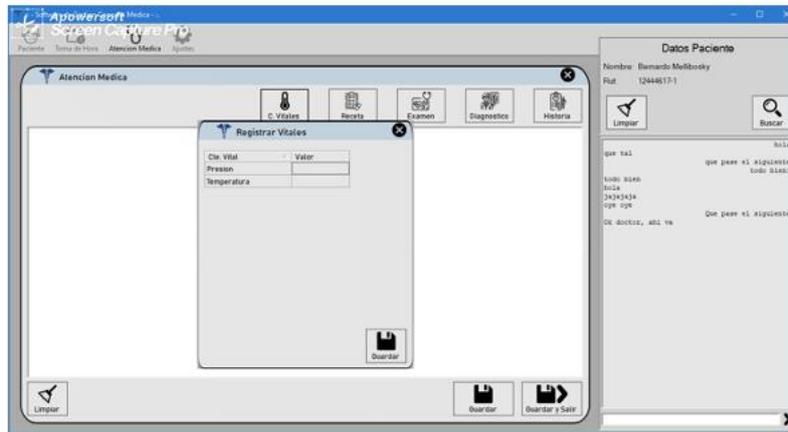
Revisar Agenda



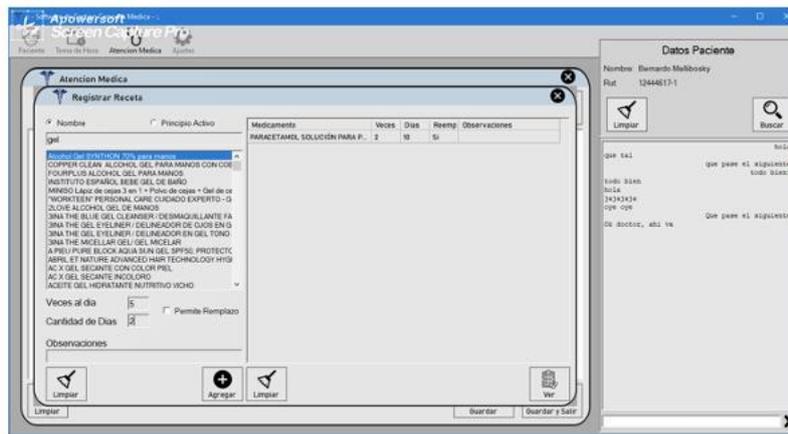
Registro de Atención Medica



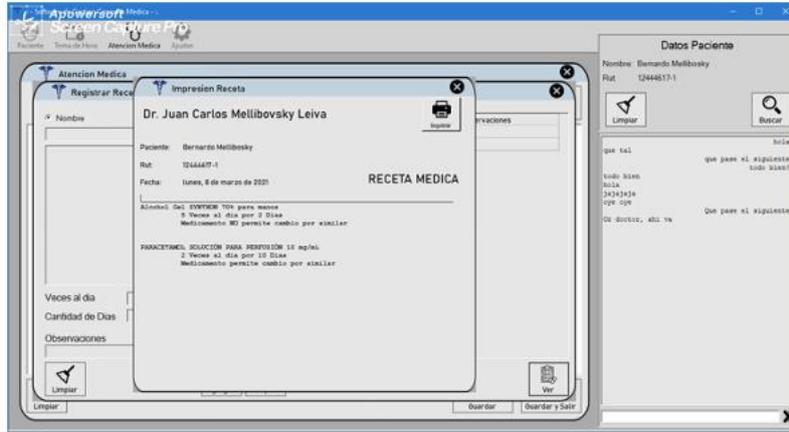
Registro Constantes Vitales



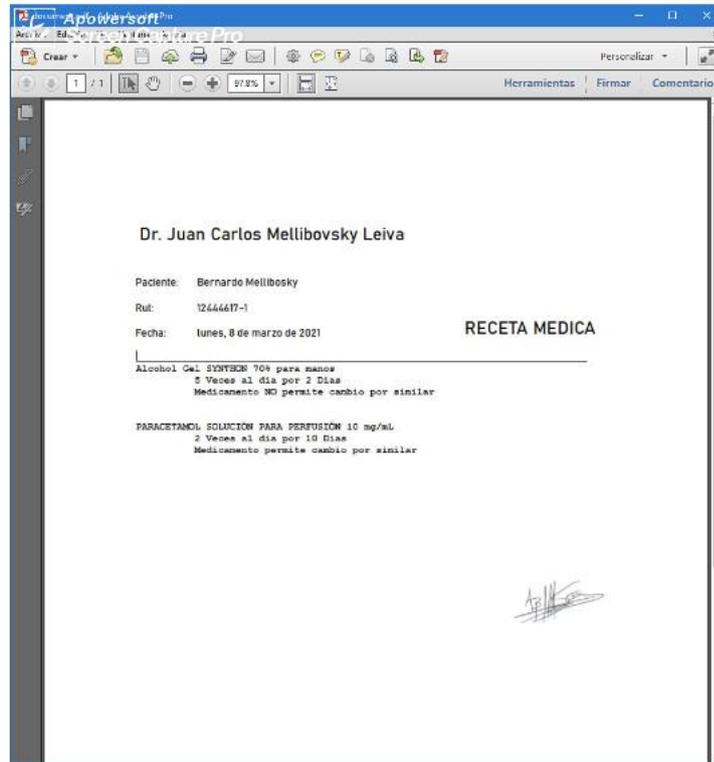
Registrar Receta



Ver Receta

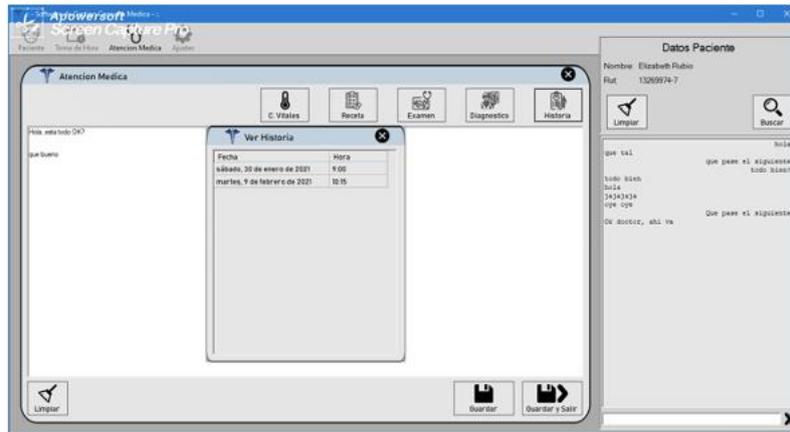


Imprimir Receta



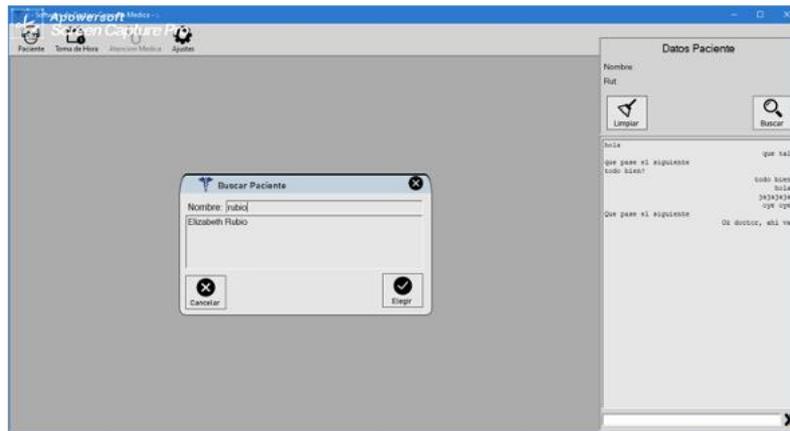


Ver historial de atención



Perfil Común

Búsqueda de Pacientes



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

**Proyecto: Medicine**  
**Equipo de trabajo: Cristian Valdivia Araya**



**1. Descripción Proceso de implementación**

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Desarrollo del buscador de pacientes optimizado.	Se desarrolla una versión más intuitiva y simple para la búsqueda de pacientes.	El buscador desarrollado carga en un tiempo mucho más corto que la versión anterior, ya que no incluye elementos gráficos y datos que en la práctica no se utilizan.	Sin observaciones.
2. Desarrollo de la ficha médica avanzada.	Se desarrolla una ficha médica que incluye nuevos antecedentes de los pacientes y nuevas secciones en el ingreso de las evoluciones.	La nueva ficha médica incluye antecedentes como peso, talla, IMC, alergias. Además, se agrega nuevas secciones en la evolución como examen físico, observaciones, tratamiento e indicaciones.	Los nuevos datos en la ficha médica se determinan en base a las sugerencias de los propios clientes. En el caso de la pyme colaboradora, se realizará una ficha especial, ya que corresponde al rubro dental, que tiene evidentes diferencias con el área médica.
3. Desarrollo de la agenda general (profesionales/recursos)	Se crea la estructura en la base de datos para el agendamiento por recursos (box, equipos, salas, etc.) y se hacen las pruebas respectivas.	Se cumplen satisfactoriamente las pruebas para el agendamiento por recursos con un cliente ya utilizando esta nueva funcionalidad.	El agendamiento por recursos ya se encuentra en producción y con un cliente utilizándolo. Respecto a la nueva versión de la agenda existe un retraso debido a que se están considerando algunas nuevas sugerencias por parte de los clientes y con eso se están realizando los ajustes respectivos.
4. Implementación del software con la pyme colaboradora.	Se crean los usuarios y se configuran las agendas para los profesionales.	Los usuarios realizan las primeras pruebas con el sistema con el fin de adaptarse a la	El tiempo de implementación real fue menor al planificado ya que durante el desarrollo



	Se realiza una inducción al sistema mediante <del>videollamada</del> .	interfaz y conocer las funcionalidades.	del proyecto hubo un cambio en la pyme colaboradora original y la nueva tiene otros requerimientos.
--	--	---	---

**1.2 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
Obtención de nuevos clientes	Se implementa el sistema en centro médico para <del>Dr. Juan Carlos Maurelia</del> , Dra. Pía Zamora y Dr. Claudio Castro.	Sin observación.
Obtención de nuevos clientes	Se implementa el sistema para Centro Médico Fleming, La Serena	Sin observación
Se suscribe acuerdo de colaboración con pyme colaboradora.	La pyme colaboradora DGP Dental, a través de su representante Ana María Poblete <del>suscribe</del> acuerdo de colaboración para la implementación del software en su centro dental.	Sin observación.

**1.3 Comparativa antes y después de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.

Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Plataforma con interfaz gráfica no muy trabajada.	- Nueva interfaz gráfica más limpia, simple y ágil.
- Plataforma web no optimizada para móviles.	- Plataforma web con diseño responsive.
- Módulo de agendamiento solo para profesionales.	- Módulo de agendamiento para profesionales y recursos (box, salas, equipos, etc.)
- Buscador de pacientes con elementos sin utilidad.	- Buscador de pacientes optimizado.
- Módulo de ficha médica básico.	- Módulo con ficha médica avanzada.

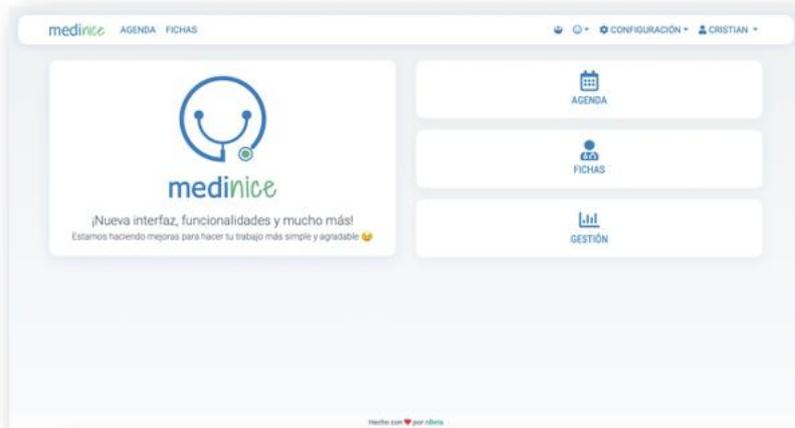
## 2. Anexos

Ingrese fotografías, capturas de pantalla, documentos de compromiso o intencionalidad de compra u todo documento que acredite la experiencia vivida en el proceso de implementación.



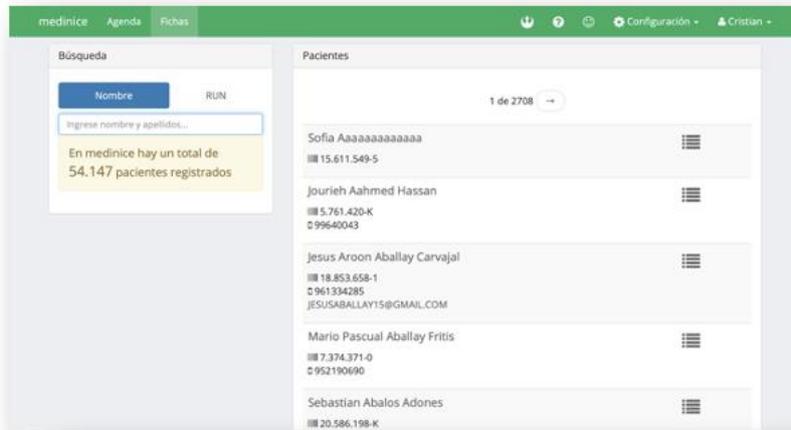


Interfaz antigua de Medinice.

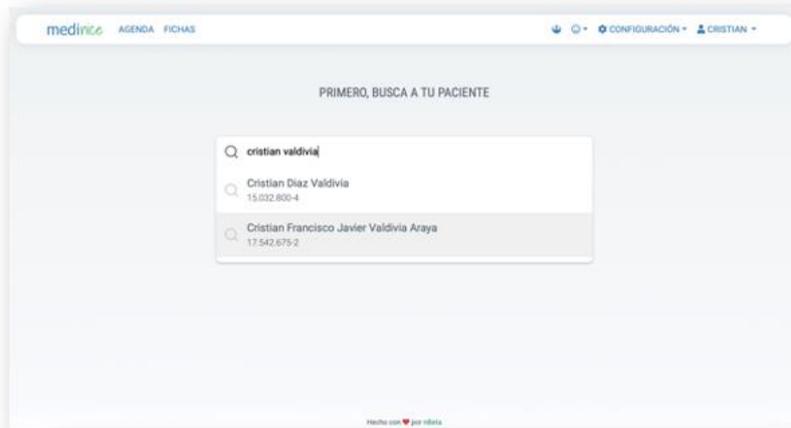


Nueva interfaz de Medinice.





Versión preliminar del buscador de pacientes.



Nueva versión del buscador de pacientes.



medinice Agenda Fichas Configuración Cristian

Ficha Nro. 3

**Cristian Francisco Valdivia Araya**

RUN: 17.542.675-2  
 Fecha Nacimiento: 29 de Julio de 1980  
 Edad: 40 años  
 Domicilio: Pasaje Mina Delirio 858, Tierra Viva  
 Ciudad: Copiapó  
 Teléfono: 2284778  
 Móvil: +56982253032  
 Email: cristian@nbeta.cl  
 Ocupación:  
 Previsión: Isapre Cruz Blanca

Formato de impresión

Últimas atenciones de Cristian Francisco

¿El paciente no está agendado?  
 + Ingrese la evolución directamente

8 de Febrero de 2021 a las 13:10 (Esperando) 189072  
 Observación: Prueba del sistema  
 Ingresar evolución

22 de Julio de 2020 a las 12:30 (Realizada) 177884  
 saahsajshajs  
 Diagnósticos CIE10:  
 U07.2 - Covid-19, Virus No Identificado

Profesional: Juan Carlos Maurelia

Interfaz preliminar de la ficha médica.

medinice AGENDA FICHAS CONFIGURACIÓN CRISTIAN

FICHA NRO. 15163

**Cristian Francisco Javier Valdivia Araya**

RUN: 17.542.675-2  
 Fecha de nacimiento: 29 de Julio de 1980  
 Edad: 40 años  
 Género: Masculino  
 Domicilio: Pasaje Mina Delirio 858, Tierra Viva  
 Comuna:  
 Teléfono: 522284778  
 Teléfono 2: 56982253032  
 Email: cristian@nbeta.cl  
 Previsión: Isapre Mas Vida

ACTUALIZAR DATOS

¿El paciente no está agendado?  
 + INGRESE LA EVOLUCIÓN DIRECTAMENTE

AGENDADA 26 de Febrero de 2021 a las 08:00  
 Observación anotada en la agenda:  
 Prueba  
 INGRESAR ATENCIÓN

AGENDADA 8 de Febrero de 2021 a las 08:20  
 Sin observaciones  
 INGRESAR ATENCIÓN

Hecho con ❤️ por Nibeta

Nueva ficha médica.



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

**Proyecto: Kidu**

**Equipo de trabajo: Rafael Maturana / Rodrigo Tapia**



## 1. Descripción Proceso de implementación

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Prueba de rol PROVEEDOR	Se realizaron pruebas de registro, usabilidad, creación y publicación de experiencias.	Mejoras en la disposición del contenido, las prestaciones y la usabilidad del sitio: - ajuste de vista en dispositivos móviles. - mejoras en el autocompletado, carga de imágenes, instrucciones.	Pese a las dificultades para coordinar horarios, no hubo problemas relevantes. Buena disposición en general y fácil entendimiento de la propuesta.
2. Prueba de rol CLIENTE	Se realizaron pruebas de registro, usabilidad y búsqueda de experiencias.	Mejoras generales del sitio: - ajuste de vista en dispositivos móviles. - mejora del proceso de búsqueda. - mejora del orden visual de los resultados de búsqueda.	Pese a las dificultades para coordinar horarios, no hubo problemas relevantes. Buena disposición en general y fácil entendimiento de la propuesta.
3. Chequeo de contenido	Corrección y actualización constante de la redacción y ortografía del sitio (respuestas automáticas, instrucciones, formularios, etc)	Mejoras en el entendimiento de los procesos y objetivos del sitio.	Sin observación
4. Análisis general	Proyecciones futuras del desarrollo comercial y técnico de KIDU	Esto aún no se implementa.	Sin observación

**1.2 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
1. Acuerdo de uso de KIDU	Interés de todas las empresas en utilizar KIDU.	Satisfacción con la propuesta
2. Difusión y recomendación de KIDU.	Abierta disposición a promover KIDU entre sus	Espontáneas intenciones de apoyar la difusión.



	actuales clientes y recomendar a otras empresas del rubro e instituciones.	
3. Apoyo profesional	Interés de profesionales en aportar al desarrollo de KIDU en diversas áreas (planes de comunicación y MKT, diseño corporativo).	Sin observación

**1.3 Comparativa antes y despues de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.

Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Plataforma con 2 roles (usuario y proveedor).	- Plataforma con 2 roles, cada uno con menús y funciones específicas.
- Opción de <del>geolocalizar</del> , describir y calendarizar experiencias <del>outdoor</del> .	- Permite configurar gran nivel de detalle de las experiencias (itinerario, descripción, imágenes, ubicación, valores, <del>etc</del> )
- No contaba con diseño UX	- Cuenta con diseño UX

## 2. Anexos

Ingrese fotografías, capturas de pantalla, documentos de compromiso o intencionalidad de compra u todo documento que acredite la experiencia vivida en el proceso de implementación.

Imágenes de perfil de PROVEEDOR:





DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

Proyecto: **Ubisalud**

Equipo de trabajo:

**Chihan Chau**

**Camila Hansen**

**Anisa González**

**Sergio Núñez**

**Chi Wai Chau**



## 1. Descripción Proceso de implementación

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Prueba técnica con pacientes y especialistas de la salud reales	Se realizaron atenciones de telemedicina y <del>telepsicología</del> con agendamiento y atención por nuestra plataforma	Nos habíamos propuesto realizar 5 atenciones reales por la plataforma y terminamos haciendo 8 atenciones (superando la meta). Y logramos comenzar a implementar en el plazo acordado.	-El recibimiento de los pacientes fue muy bueno, se logró entregar valor a través de la solución del problema de salud que tenían. -Descubrimos unas falencias técnicas, como por ej. Problemas con el recibimiento del email de confirmación de agendamiento con el <a href="#">link</a> de acceso
3. Encuesta a pacientes y especialistas de la salud para obtener opinión de su experiencia	Encuestamos a través de un formulario a pacientes y especialistas de la salud para obtener su opinión de la experiencia	-Obtuvimos algunas recomendaciones de pacientes para hacer más atractiva la plataforma para que ellos trabajen por ella. -Obtuvimos información relevante respecto a disposición a pagar, preferencias a la hora de tomar una atención, etc. -Detectamos algunos problemas técnicos que ocurrieron durante las atenciones	-Con esto logramos decidir que los próximos pasos de mejoramiento de producto serían enfocados en el formulario de agendamiento y en el canal de pago -En términos comerciales, quedamos de mejorar la experiencia de uso para ambas partes (por ej. Para los médicos, tendremos plantillas de recetas médicas y órdenes de exámenes)

**1.2 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
-----------	-------------	-------------



1. Acuerdo verbal con 2 especialistas de la salud de la región de atacama	Estos especialistas continuarán su uso de la plataforma, donde podremos concretar una relación formal.	Ambos son de la región de Atacama.
2. Interés general por otros médicos generales por participar (otros que no participaron de la experiencia)	Algunos contactos han mostrado su interés en participar, y quieren tener reunión con nosotros	Queda pendiente tener reunión con ellos para explicarles del proyecto, montos, etc.

**1.3 Comparativa antes y después de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.

Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Plataforma con sala de virtual propia	- Plataforma con sala virtual provista por tercero (especializado en eso)

## 2. Anexos

Ingrese fotografías, capturas de pantalla, documentos de compromiso o intencionalidad de compra u todo documento que acredite la experiencia vivida en el proceso de implementación.



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

Proyecto: **Clinicapp**

Equipo de trabajo: **Richard Castillo, Claudia Parra, Fabián Agüero**



## 1. Descripción Proceso de implementación

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Pruebas técnicas de funcionalidad para centro médico	Se realizaron pruebas de creación de usuarios.	Creación efectiva de 5 usuarios para el centro médico  <b>Kinesiólogos:</b> <del>Makarena</del> , León Díaz Dafne Flores Taquías Pablo <del>Zumaran</del> <del>Leyton</del> <b>Secretarias:</b> Zafiro Sierra Rosales <del>Carla</del> Rojo Guerra	- Realizamos la capacitación vía <del>Meet</del> en 2 sesiones y se brindó soporte a través de <del>whatsapp</del> . Se corrigió problema en ingreso de nombres con Ñ.
2. Pruebas técnicas de funcionalidad con pacientes	Descarga de la <del>app</del> , registro de pacientes e interacción	Creación de 38 usuarios pacientes a los que se les generaron citas a través de funcionalidad de agendamiento.	Se capacito y se envió manual de usuario, con el fin de hacer llegar a los pacientes agendados.
3. Pruebas de usabilidad	Realización de tareas por parte del usuario	En el proceso de registro de actividades durante la sesión de kinesiología se detectaron problemas de adaptabilidad en dispositivos móviles.	Se realizarán mejoras en el diseño responsivo del portal, que mejoren la experiencia para el profesional de la salud que ingresa los datos.
4.			



**1.3 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
1. Intención de compra de la PYME (ejemplo)	El Gerente comercial de la PYME, nos indica que su intención de contratar la <b>Clinify</b> , una vez se lance comercialmente la aplicación.	Sin Observación.

**1.4 Comparativa antes y después de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.

Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Plataforma para centro médico con módulo de ficha médica, ingreso de actividades e indicaciones médicas.	- Se agregó módulo de agendamiento con usuario administrador para el centro médico.
- Registro de pacientes solo con el enlace del paciente.	- Se agregó funcionalidad de registro de usuarios manual para el administrador de centro médico.
- No contaba con pruebas de usabilidad	- Cuenta con pruebas e identificación de mejoras.

## 2. Anexos

Ingrese fotografías, capturas de pantalla, documentos de compromiso o intencionalidad de compra u todo documento que acredite la experiencia vivida en el proceso de implementación.

*Declaración Intención de compra Gerente **Kinteg***

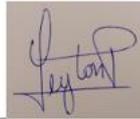


Hola Pablo,

Agradeciendo de antemano toda la colaboración y compromiso con esta implementación, te solicito amablemente nos envíes tu respuesta como parte del proceso de cierre de la implementación:

Como representante de Kinteg, después de estas dos semanas de implementación de Clinify y de realizar las interacciones a través de la aplicación con algunos de los pacientes, tendrías la intención de contratar el servicio una vez sea lanzado comercialmente?

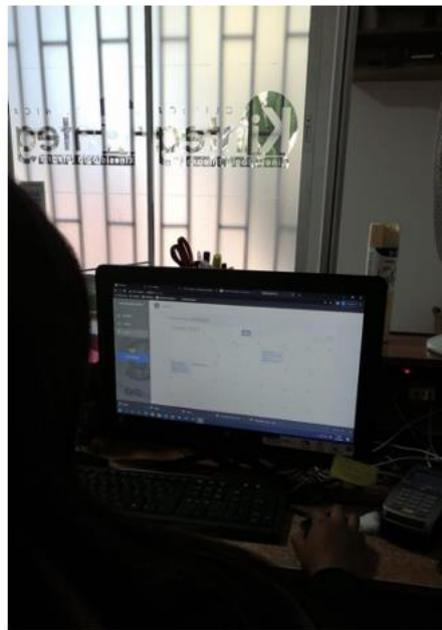
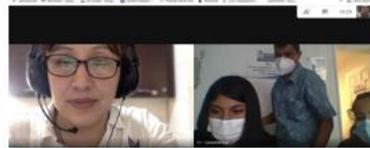
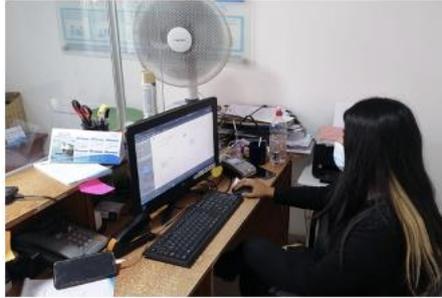
Sí  No



Firma

*Imágenes de uso de plataforma*





DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

**INFORME IMPLEMENTACIÓN  
DESAFÍO SILICON VALLEY**

Proyecto: ~~VaalaPyme~~

Equipo de trabajo: Alejandro Arro, Raúl Olivares, Camila Alvarado, Juan Páez.



## 1. Descripción Proceso de implementación

**1.1 Desarrollo de producto:** considerar la descripción de las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante la implementación. Además, indicar observaciones referentes a complejidades en el proceso, modificaciones del producto realizadas, tiempo de implementación, entre otras.

Nombre Actividad	Descripción	Resultados obtenidos	Observaciones
1. Primera reunión para conocernos.	Se realizó la primera reunión coordinada por <b>Cowork</b> , Atacama, entre <b>Biokinetic</b> y <b>ValaRyme</b> , mostrando el prototipo en un 90% de avance.	Centro Kinesiológico <b>Biokinetic</b> accede a probar nuestro prototipo. Se le hacen preguntas que permiten finalizar adecuadamente el prototipo.	Los detalles por añadir para hacer la entrega oficial del prototipo corresponden a: horarios de consulta, duración de las consultas, pacientes atendidos simultáneamente por un especialista, diseño con colores corporativos <b>Biokinetic</b> .
2.- Reunión Implementación.	La segunda reunión fue para entregar credenciales (usuario y contraseñas) sumado a la explicación de los flujos que permite la plataforma en sus diversos perfiles y módulos. Además se entrega Manual de usuario.	<b>Joselin</b> Gallardo de <b>Biokinetic</b> denota conformidad con este proceso en el cual se le explica cómo funciona la plataforma. Durante los días posteriores, manifiesta que no le quedaron dudas en cuanto a esta primera explicación.	Consideramos que el Manual de usuario elaborado fue de ayuda para el cliente.
3.- Primeros Resultados	Mediante Llamados, conversaciones por <b>whatsapp</b> y reuniones través de <b>meet</b> , fuimos conversando en torno a cambios, ajustes y oportunidades de mejora de esta plataforma.	Señala que no ha tenido complicaciones, no le parece difícil de usar y ocupó la gran mayoría de las secciones y funcionalidades de la plataforma. Respecto a la segunda etapa ella manifiesta que le gustaría realizar algunas mejoras, las cuales no están relacionadas a un mal funcionamiento, sino a agregar elementos.	Entre las cosas por agregar en la segunda etapa se estableció lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ajustar ficha paciente del sistema de acuerdo a ficha física utilizada en <b>Biokinetic</b>.</li> <li>- Que el sistema permita adjuntar archivos (<b>radiografías</b> por ejemplo).</li> <li>- Que en los formularios de seguimiento permita adjuntar encuestas validadas</li> </ul>



			científicamente, las cuales tienen otro nivel de calidad (en comparación a formularios que un especialista pueda crear en el sistema)
--	--	--	---

**1.2 Desarrollo Comercial:** considerar detalles de actividades referentes a la comercialización del producto. Tales como acuerdos comerciales, cotizaciones, intenciones de compra verbales o escritas por parte de la PYME, entre otros.

Actividad	Descripción	Observación
1. Primera conversación sobre compra de la plataforma.	Luego de 1 semana de implementación se le pregunta a <b>Joselin</b> si ella estaría dispuesta a adquirir una plataforma de estas características. Ella señala <b>que</b> si se incorporan los requerimientos señalados para la segunda etapa, sí estaría interesada de contratar la Plataforma	Sin Observación.
2.- Establecer Precios	Se realiza valorización costos asociados al desarrollo, donde se contemplan las HH utilizadas en la creación de sistema, manteniendo un margen de rentabilidad esperado. Para el caso de cliente <b>Biokinetic</b> , se determinará un margen menor debido al apoyo prestado en base a mejoras (observaciones realizadas por clienta) al prototipo inicial	Se establecerá la valorización del desarrollo en el momento que clienta utilice al 100% el prototipo realizado a través Programa Desafío Silicon Valley.

**1.3 Comparativa antes y después de implementación:** Indique cuáles eran considerados los principales atributos de la solución antes de iniciar la implementación, y cuáles son los atributos principales luego de la implementación. Lo anterior considerando mejoras, validaciones luego de las pruebas, etc.



Atributos, características y consideraciones de la solución inicial	Atributos, características y consideraciones de la solución posterior a la implementación.
- Plataforma con 4 perfiles o sesiones, Administración, Especialista, <u>Secretaria/o</u> y Paciente.	- Plataforma con 4 perfiles o sesiones, Administración, Especialista, <u>Secretaria/o</u> y Paciente.
- Plataforma con 6 módulos disponibles (hay perfiles con restricciones que tienen menos módulos): Consultas, Servicios, Paciente, Agenda, Seguimiento y Usuarios.	- Plataforma con 6 módulos disponibles (hay perfiles con restricciones que tienen menos módulos): Consultas, Servicios, Paciente, Agenda, Seguimiento y Usuarios.
- Plataforma permite definir los servicios ofrecidos, vincularlos a especialistas y a pacientes que solicitan el servicio	- Plataforma permite definir los servicios ofrecidos, vincularlos a especialistas y a pacientes que solicitan el servicio
- Agenda o calendario que muestra todas las horas tomadas en el sistema	- Agenda o calendario que muestra todas las horas tomadas en el sistema
- Los formularios de seguimientos creados en el sistema pueden ser utilizados por <b>cualquier</b> especialista ingresado en la plataforma	- Los formularios de seguimiento creados en el sistema pueden ser utilizados <b>sólo por</b> el especialista que los creó.
- Las horas agendadas tienen <b>3 estados</b> , Sin Agendar, Agendadas y Realizadas	- Las horas agendadas tienen <b>2 estados</b> , Agendadas y Realizadas.
- Plataforma <b>NO</b> permite agendar pacientes simultáneamente con el mismo especialista, en una misma hora	- Plataforma <b>SI</b> permite agendar hasta tres pacientes simultáneamente con el mismo especialista, en una misma hora
- Plataforma tiene los colores de <u>VaalaPyme</u> (morado)	- Plataforma cuyo nuevo diseño tiene los colores corporativos de <u>BioKinetic</u> (Verde Petróleo, usualmente asociado al mundo de la Kinesiología)
	- Pequeños cambios en Campos a completar en diversos módulos de la plataforma.

## 2. Anexos

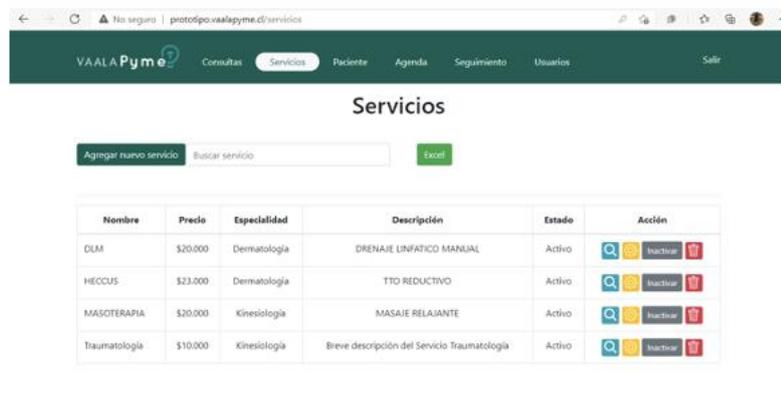
Ingrese fotografías, capturas de pantalla, documentos de compromiso o intencionalidad de compra u todo documento que acredite la experiencia vivida en el proceso de implementación.

2.1 Josefin Gallardo, especialista de BioKinetic, ingresó pacientes reales al sistema:





2.2 Joselin Gallardo, especialista de Biokinetic, registró Servicios reales ofrecidos por el centro kinesiológico.



2.3 Joselin Gallardo, especialista de Biokinetic, agendó dos horas reales en su plataforma



VAALA Pyme

Consultas Servicios Paciente Agenda Seguimiento Usuarios Salir

### Consultas

Agregar nueva consulta

Agendadas Realizadas

Correlativo	Servicio	Fecha	Hora	Consultante	Valor	Acción
000003	MASOTERAPIA	03/03/2021	14:00:00	IVONNE	\$20.000	
000002	Traumatología	03/03/2021	13:00:00	ANABELLE	\$10.000	

2.4 Las horas tomadas del punto anterior, se reflejan en la agenda del sistema

VAALA Pyme

Consultas Servicios Paciente Agenda Seguimiento Usuarios Salir

HOY < > marzo 2021 MES

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
28	Mar 1	2	3 13 ANABELLE 14 IVONNE	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20

2.5 Se realizó la configuración de la agenda de la especialista **Joselin Gallardo** desde el perfil administrador.



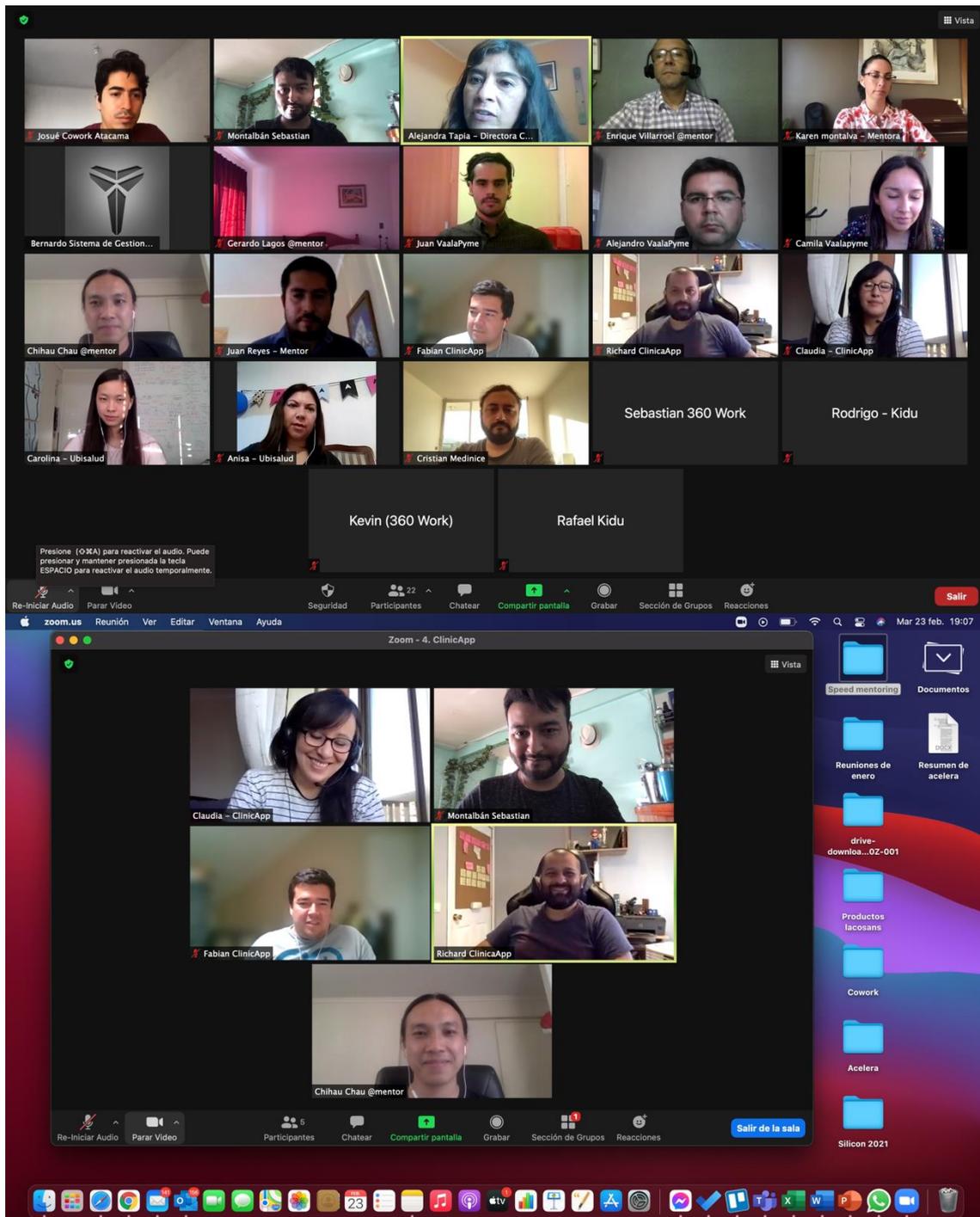
DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

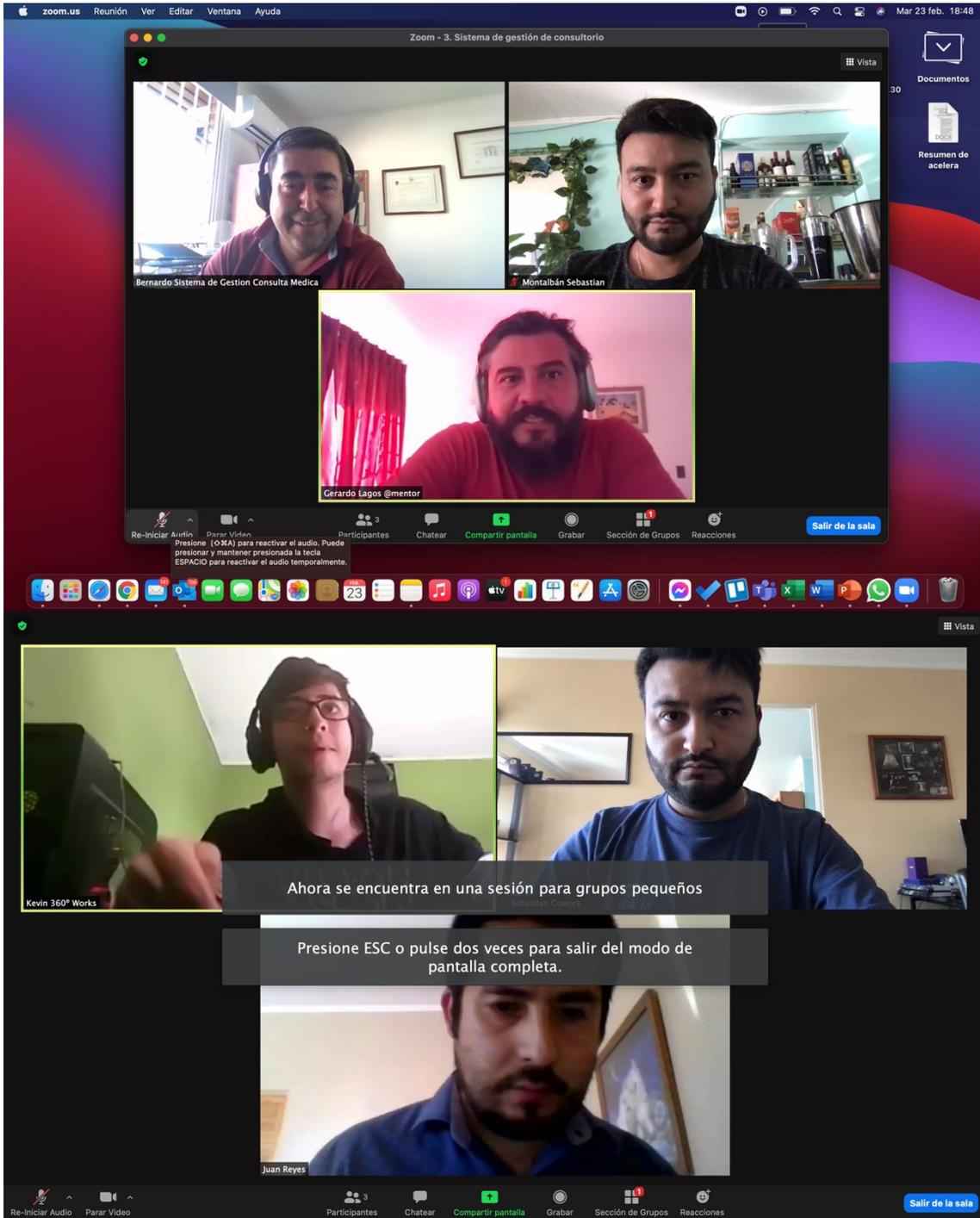
The screenshot shows a web browser window with the URL 'prototipo.vaalagymed.usuarios/agenda'. The page title is 'Configuración de Agenda'. The navigation menu includes 'VAALA Pyme', 'Consultas', 'Servicios', 'Paciente', 'Agenda', 'Seguimiento', 'Usuarios', and 'Salir'. A 'Nueva Agenda' button is visible. Below it is a table with the following data:

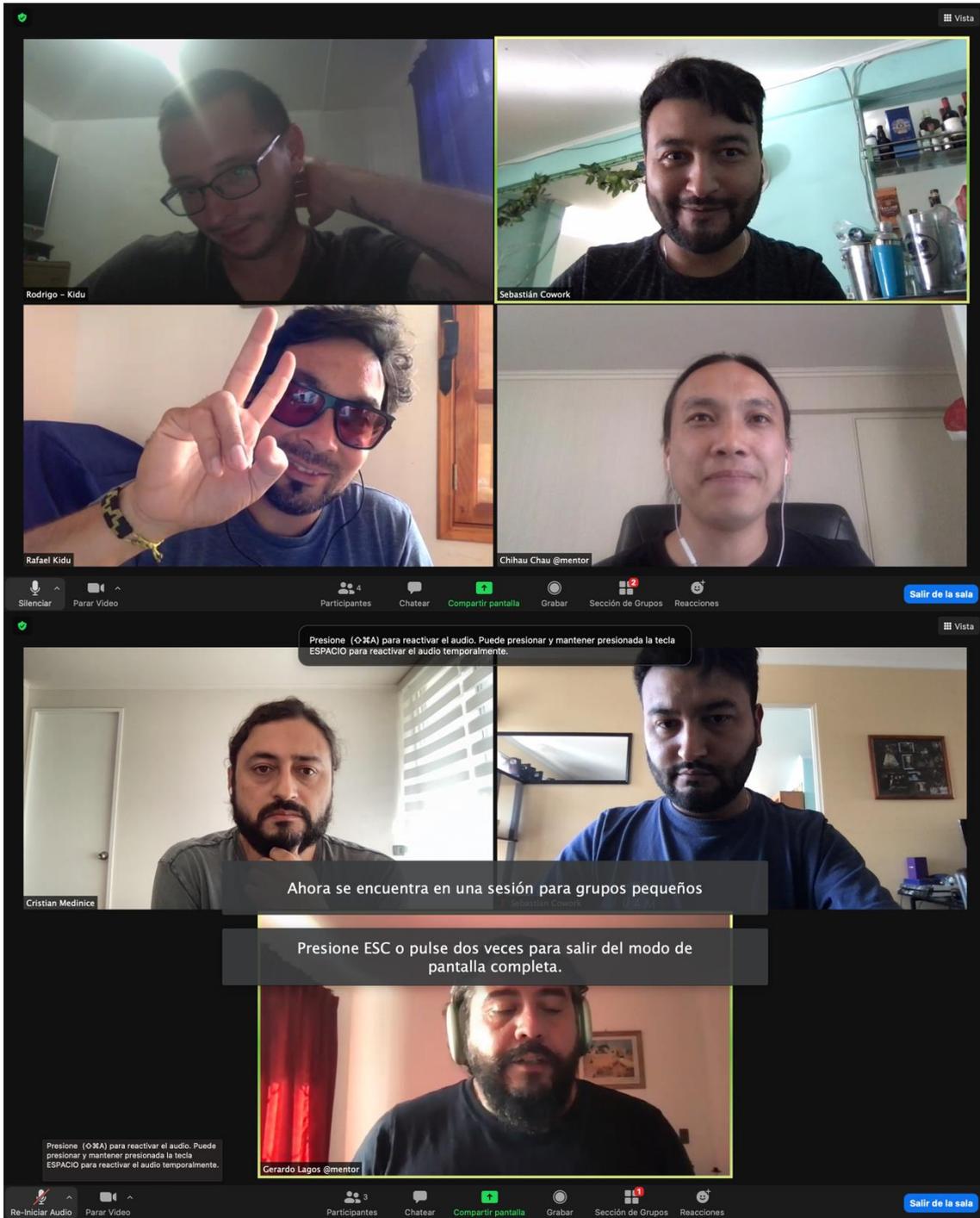
Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sa.	Do.	Inicio	Fin	Minutos	Desde	Hasta
<input checked="" type="checkbox"/>			09:00	20:00	30	23/02/2021	31/03/2021				

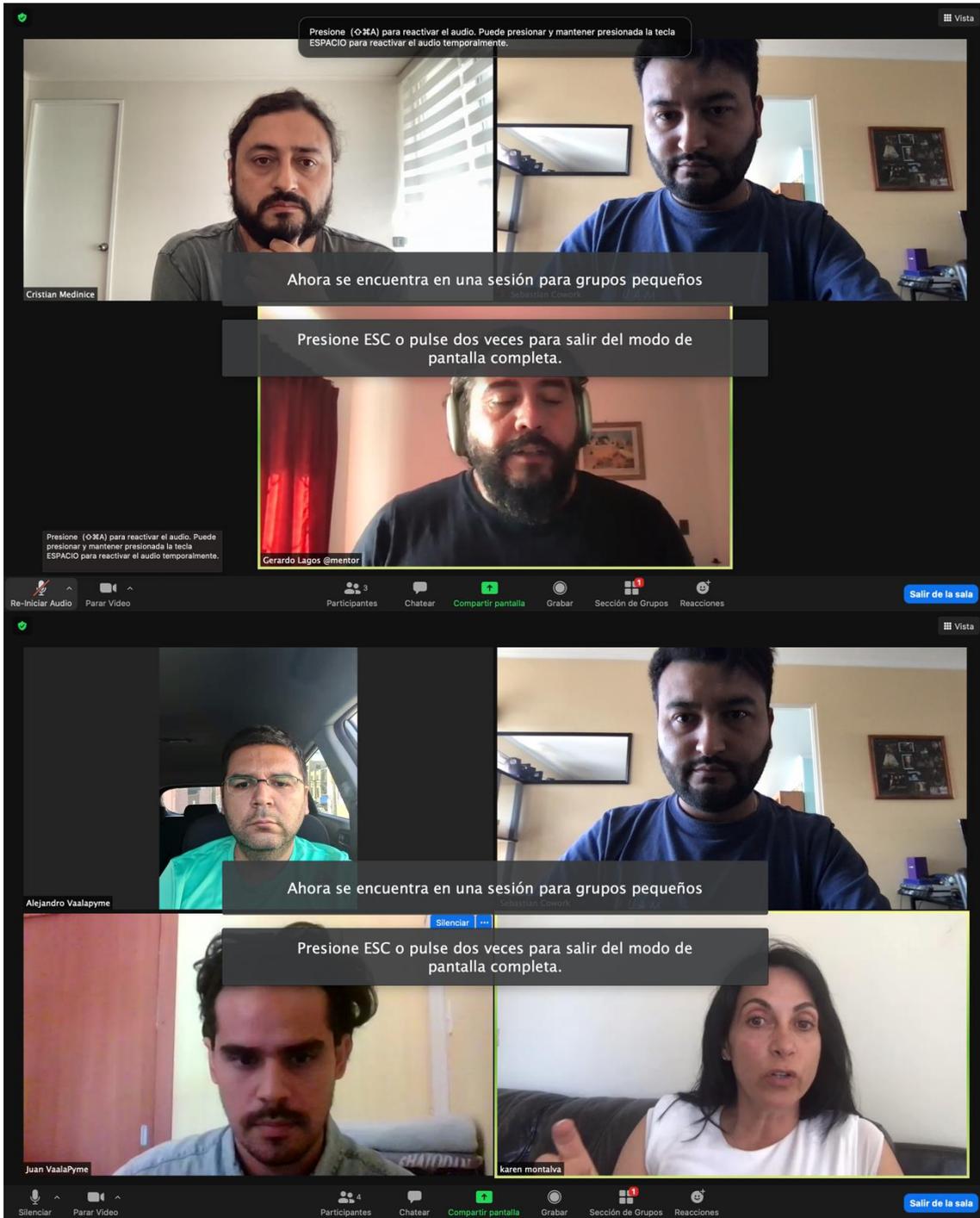
Logos at the bottom of the page: ATACAMA, PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO, COWORK ATACAMA, and CHRYSALIS INCUBADORA DE NEGOCIOS PUCV.

10.49 Speed Mentoring



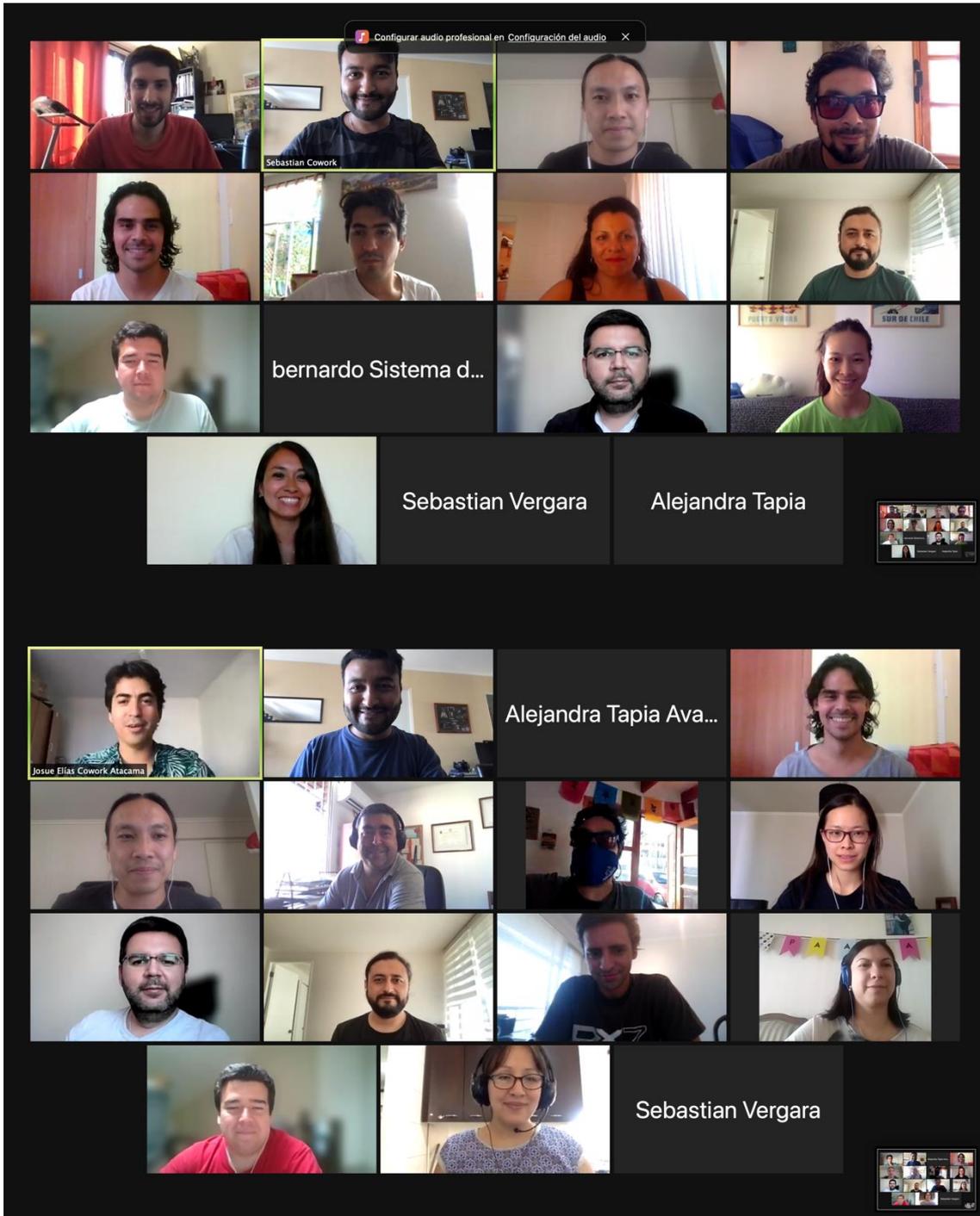






10.50 Viaje virtual a Silicon Valley





10.51 Rutas de financiamiento

## Ruta de Financiamiento Desafío Silicon Valley

El siguiente informe tiene por objetivo definir una ruta de financiamiento para el año 2021, además de desarrollar los modelos de negocios respectivo del proyecto para facilitar la formulación de las postulaciones.

### Semilla Inicia (Corfo):

Al ser un emprendimiento innovador con alcance nacional y potencial de internacionalizarse, y se cuenta con un prototipo que permite una rápida implementación, Se recomienda postular al Semilla Inicia, el cuyo subsidio brinda hasta \$15.000.000 que cofinanciará las actividades para su validación técnica y comercial.

El programa está orientado a apoyar emprendimientos innovadores, esto es, proyectos cuya solución propuesta a una problemática relevante, represente un nuevo o mejorado producto o servicio, que tenga un alcance nacional y potencial de internacionalización.

- **Apertura** 28/01/2021
- **Cierre** 26/02/2021

### Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento PRAE (Corfo)

Fondo destinado a apoyar emprendimientos que se desarrollen en la región de Atacama, los emprendimientos deben ser capaces de crecer al doble cada 3 o 4 años y ser innovadores con respecto a lo que se encuentra en el mercado regional, pero con un foco también nacional.

Financia hasta \$25.000.000 para cubrir hasta 75% del costo total del proyecto, es decir, si solicitas \$25 millones de pesos, deberás aportar al menos \$8.333.333 (el cual tiene que ser en efectivo).

- **Apertura** Aproximadamente agosto 2021

### Capital Semilla Emprende/Abeja (Sercotec)

Es fondo concursable de Sercotec apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Cofinancia un plan de trabajo destinado a implementar un proyecto de negocio. Este plan de trabajo incluye acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencia técnica y acciones de marketing) e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.



10.52 Informes finales proceso de aceleración e implementación



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

INFORME  
RESULTADOS PROCESO  
DE ACELERACIÓN E  
IMPLEMENTACIÓN  
CHIHOU CHAU



## 1. ~~Valapyme~~

### 1.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con una idea además de algunos módulos desarrollados pero de otros proyectos similares

### 1.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

El equipo de trabajo demuestra conocimientos técnicos y comerciales necesarios para el éxito del proyecto, cuentan con un equipo multidisciplinario y motivado, gente joven con ganas de crear e innovar.

### 1.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Modulo de toma de hora y registro de venta  
Registro de servicios  
Registro de pacientes  
Desarrollo de ~~Login~~ y perfiles de usuario

### 1.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Las funcionalidades permitieron desarrollar de manera efectiva la implementación, sin embargo fue necesario adaptar y mejorar algunos atributos y características del producto.  
Se debe agregar archivos adjuntos, modificación de fichas por especialidad de profesionales médicos.

### 1.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

PHP  
~~Laravel~~  
Vue  
~~MySQL~~

### 1.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Con el ~~feedback~~ recibido en la etapa de implementación y post-implementación  
Generar un listado de correcciones, mejoras y nuevas funcionalidades y ordenarlo según prioridad  
Seleccionar las 2 o 3 con mayor prioridad  
Desarrollar una siguiente versión del producto para volver a recibir el siguiente ~~feedback~~ para repetir todo el proceso.



## 2. Gestión activa

### 2.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea.

### 2.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

No se cuenta con un equipo propiamente tal, don Bernardo trabaja de manera independiente, por tanto requiere crear un equipo de trabajo multidisciplinario que permita mejorar su proyecto.

### 2.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Función Toma de Hora  
Función Atención Paciente  
Función Receta Impresa  
Función Chat  
Configuración y unión de funciones

### 2.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Las funcionalidades fueron probadas con una profesional psicóloga, la cual trabaja de manera independiente, por tanto el módulo "secretaria" no fue necesario de utilizar.

### 2.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

Visual Basic .Net  
ADO DB  
SQL Server Express

### 2.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Realizar un nuevo análisis de requerimientos  
Rediseñar la interfaz  
Desarrollar desde cero el producto utilizando tecnologías web  
Crear un equipo multidisciplinario



### 3. ~~Medicine~~

#### 3.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con un prototipo ligado a otro tipo de profesionales de la salud

#### 3.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

No se cuenta con un equipo de trabajo, Cristian trabaja de manera independiente, por tanto requiere crear un equipo de trabajo multidisciplinario que permita escalar sus ventas

#### 3.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Desarrollo del buscador de pacientes optimizado  
Desarrollo de ficha médica avanzada  
Desarrollo de la estructura para agendamiento por recursos  
Desarrollo de la agenda general (profesionales/recursos)  
Desarrollo de la función de bloqueos

#### 3.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Se logro de manera correcta la implementación, sin embargo se debe mejorar e incorporar el ingreso de bonos y pagos, una opción de tener varias agendas abiertas al mismo tiempo, se deben adaptar las fichas médicas dependiendo del tipo de profesional médico

#### 3.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

Bootstrap  
~~Jquery~~  
Python  
Django  
Heroku  
~~Postgresql~~  
~~Vue~~

#### 3.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Crear un equipo multidisciplinario  
Mejorar en el cumplimiento de los requerimientos o tareas propuestos



#### 4. ~~Clinicapp~~

##### 4.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba con una idea además de algunos módulos desarrollados pero de otros proyectos similares

##### 4.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

El equipo de trabajo demuestra conocimientos técnicos y comerciales necesarios para el éxito del proyecto, cuentan con un equipo multidisciplinario y motivado, gente joven con ganas de crear e innovar

##### 4.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Historias de usuario de desglose de tareas  
Desarrollo componentes ficha médica  
Desarrollo de registro, ~~login~~ y lectura QR para médico y paciente  
Desarrollo componentes compartir eventos con contactos  
Desarrollo componentes de seguimiento de eventos médicos

##### 4.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Las funcionalidades desarrolladas funcionaron de manera óptima, sin embargo en la implementación se logra detectar otras funcionalidades necesarios, como el agendamiento de horas y calendarización. Se debe trabajar en el modelo de negocio y en la motivación de su uso por parte del paciente

##### 4.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

AWS  
Nodejs  
CouchDB  
Angular  
Ionic  
Firebase cloud messaging

##### 4.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Se recomienda no perder el foco en agregar todas la funcionalidad y requerimientos que piden los clientes  
No perder el foco en tratar de satisfacer a los usuarios de todos los rangos etarios



## 5. **Ubisalud**

### 5.1 **¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?**

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea

### 5.2 **¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?**

La emprendedora cuenta con un equipo de apoyo óptimo que permite la realización técnica del producto, además de demostrar la motivación necesaria para la búsqueda de potenciales clientes

### 5.3 **¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?**

Página de inicio  
Formulario de agendamiento  
Sala de atención virtual  
Sistema de envío de correo con enlace a la videoconferencia de atención virtual

### 5.4 **¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?**

Las funcionalidades permitieron desarrollar de manera efectiva la implementación, sin embargo fue necesario adaptar y mejorar algunos atributos y características del producto.  
Se debe agregar un sistema de recetas digitales y tener a disposición del historial de los pacientes

### 5.5 **¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?**

Javascript  
React Native  
Firebase ~~Firestore~~  
Google Meet  
Google Calendar  
Google Cloud

### 5.6 **¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?**

Con el ~~feedback~~ recibido en la etapa de implementación y post-implementación  
Generar un listado de correcciones, mejoras y nuevas ~~funcionalidades~~  
Seleccionar las 2 o 3 con mayor prioridad  
Desarrollar una siguiente versión del producto para volver a recibir el siguiente ~~feedback~~ para repetir todo el proceso



## 6. KIDU

### 6.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

El nivel de avance en base a lo establecido en el plan de trabajo fue de un 100%. Se contaba solo con una idea

### 6.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

Se concreta un equipo en el transcurso del programa, considerando a un programador que pudo desarrollar el prototipo, sin embargo se requiere fortalecer este vínculo.

### 6.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Configuración e instalación del servidor (AWS)  
Agregar librerías y Frameworks  
Base de datos y sus tablas KIDU  
Configurar Laravel  
Diseño de la plataforma  
Desarrollo de login

### 6.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Se logra la implementación de manera correcta, con 3 pymes que subieron sus experiencias. Se requiere mejorar la plataforma integrando medios de pago, ajustar la búsqueda de experiencias y una mejor vinculación con google maps.

### 6.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

Servicio: AWS ECS2  
Servidor: Ubuntu  
Lenguaje: PHP 7  
FRAMEWORK: LARAVEL 8  
BASE DE DATOS MYSQL  
LIBRERIAS: JAVASCRIPTS Y JQUERY  
FRAMEWORK CSS: BOOTSTRAP 5  
PHP  
Laravel

### 6.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Se recomienda formar un equipo multidisciplinario  
Se recomienda cambiar Laravel por React o algún framework similar



## 7. Gestión de reclutamiento

### 7.1 ¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?

Se logra desarrollar el 70% de las funcionalidades establecidas, el equipo de trabajo presentó dificultades para continuar con el desarrollo del proyecto

### 7.2 ¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?

Tienen un equipo de trabajo sólido, pero con cargas de trabajo que impiden continuar creando nuevos proyectos, se recomienda visualizar la oportunidad de aumentar el equipo o mejorar la distribución de los tiempos

### 7.3 ¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?

Base de datos diseñada  
Módulo de ingreso y gestión de usuarios desarrollado  
Módulo de gestión de búsqueda empresas desarrollado

### 7.4 ¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?

Las funcionalidades desarrolladas no lograron un nivel de avance óptimo para lograr implementar en una pyme real

### 7.5 ¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?

Visual Studio Community 2019  
Visual Studio Code.  
C# con ASP.NET Core como ~~framework~~  
y el frontend: TypeScript como lenguaje,  
~~Angular, TypeScript~~  
React + Blueprints como librerías principales.  
HTML y CSS para las páginas de la aplicación.

### 7.6 ¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?

Se recomienda mejorar las habilidades blandas del equipo como la comunicación, cumplimiento, compromiso y motivación.



8. **360 Work**

8.1 **¿Cuál era el nivel de avance y las características técnicas antes de iniciar el proceso de aceleración?**

Se logra desarrollar el 60% de las funcionalidades establecidas, el equipo de trabajo presentó dificultades para continuar con el desarrollo del proyecto

8.2 **¿El equipo de trabajo cuenta con los conocimientos necesarios para poder desarrollar la solución?**

El equipo está compuesto por estudiantes de último año de la carrera informática, por tanto requieren complementar el equipo con profesionales ligados al área comercial administrativo. Además deben trabajar con la distribución de sus tiempos

8.3 **¿Qué funcionalidades lograron desarrollar con el prototipo?**

Calendarización de reservas  
Disposición de la información en el portal

8.4 **¿Estas funcionalidades fueron idóneas para realizar la implementación con las pymes?**

Las funcionalidades desarrolladas no lograron un nivel de avance óptimo para lograr implementar en una pyme real

8.5 **¿Qué tecnologías de desarrollo se utilizaron?**

Android studio, Visual Studio code, HTML & CSS, JAVA, JAVASCRIPT, PHP, ~~Xampp~~, ~~MySQL~~, ~~Phpmyadmin~~

8.6 **¿Qué recomendaciones daría al equipo para continuar con el desarrollo del producto?**

Se recomienda que los integrantes se den un tiempo para adquirir experiencia trabajando en empresas o capacitándose para adquirir mayor experiencia y mejorar las habilidades técnicas.



10.53 Link de difusión

### 1- Nota: lanzamiento convocatoria Desafío Silicon Valley

Radio Maray: <https://www.maray.cl/2020/08/12/directora-cowork-en-maray-programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama/>



Holvoet TV: <https://holvoet.cl/regional/programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama-mediante-soluciones-tecnologicas-creadas-por-jovenes-innovadores/>



Letra Brava: <http://www.letrabrava.cl/programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama-con-tecnologia-creada-por-innovadores/>

LB

PORTADA QUIENES SOMOS SECCIONES CONTACTO

DESAFÍO SILICON VALLEY | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS DESAFÍOS DE LAS **INDUSTRIAS DE ATACAMA**

OBTÉN HASTA 1 MILLÓN DE PESOS PARA PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

**TURISMO** **COMERCIO** **CONSTRUCCIÓN** **SALUD**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)

EL PROYECTO ES FINANCIADO POR EL FONDO DE EMPROVISION PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

CO-WORK ATACAMA CHRYSLIS

Radio Amiga Vallenar: <https://www.radioamigavallenar.cl/?p=27798>

Vallenar 88.5 AMIGA 88.5

Estamos En Todas Y Con Todos

INICIO PROVINCIA DEL HUASCO ATACAMA NACIONAL POLICIAL CULTURA DEPORTES

DESAFÍO SILICON VALLEY | SÚMATE A LA EVOLUCIÓN DIGITAL

POSTULA TU SOLUCIÓN DIGITAL PARA LOS DESAFÍOS DE LAS **INDUSTRIAS DE ATACAMA**

OBTÉN HASTA 1 MILLÓN DE PESOS PARA PROTOTIPAR TU SOLUCIÓN

**TURISMO** **COMERCIO** **CONSTRUCCIÓN** **SALUD**

POSTULA EN: [WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL](http://WWW.DESAFIOSILICONVALLEY.CL)

EL PROYECTO ES FINANCIADO POR EL FONDO DE EMPROVISION PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA

CO-WORK ATACAMA CHRYSLIS



Cowork Atacama: <https://www.coworkatacama.cl/noticias/programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama-mediante-soluciones-tecnologicas-creadas-por-jovenes-innovadores/>

PUCV DIN: <https://www.pucv.cl/uuaa/direccion-de-incubacion-y-negocios/noticia/programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama/2020-08-11/173658.html>

Modo [beneficios.cl](https://modobeneficios.cl/desafio-silicon-valley/): <https://modobeneficios.cl/desafio-silicon-valley/>

Centro de noticias: <http://centrodenoticias.cl/2020/08/10/programa-desafio-silicon-valley-apuesta-por-digitalizar-pymes-de-atacama-mediante-soluciones-tecnologicas-creadas-por-jovenes-innovadores/>

## 2- Nota: Demo Day Desafío Silicon Valley

1- Nota de prensa “Programa FIC Desafío Silicon Valley selecciona 10 soluciones tecnológicas para las Pymes de Atacama.

**Diario Atacama:**

<https://www.diarioatacama.cl/imprensa/2020/10/22/papel/>

### Seleccionan 10 soluciones tecnológicas para las Pymes de la Región de Atacama

**PROGRAMA.** Ideas presentadas fueron de origen regional y nacional.

Mediante un Demo Day que contó con un jurado experto, el Programa “Desafío Silicon Valley” impulsado por Cowork Atacama de la PUCV, seleccionó a las diez mejores soluciones tecnológicas e innovadoras de origen regional y nacional que responden a desafíos planteados por las Pymes de Atacama de las áreas de construcción, turismo y salud, mediante la metodología de innovación abierta.

Los proyectos seleccionados en el área de construcción son “Evermarket” que aborda el desafío Visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción; “Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construc-

ción” y “WorkwithUs”, que abordan el desafío Optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción. En el área del turismo los proyectos seleccionados son “Optimizando la Industria outdoor” y “Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera”, ambos proyectos buscan solucionar el desafío Mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.

Mientras que en el área de la salud los proyectos ganadores son “Medínic”, “ClínicaApp” y “VaalaPyme” que abordan el desafío “Optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes”. Y los proyectos “Sistema de Gestión de Consultorio” y “Ubisalud” que trabajan el desafío “Eficien-



COWORK ATACAMA Y EL GOBIERNO REGIONAL APOYARON ESTA INICIATIVA.

tar el proceso de calendarización de atención de pacientes”.

Diego Nuñez, gerente de CeInnova PUCV tras el Demo Day comentó que “hoy y de una manera más profunda en los próximos años, la competitividad de una región, un país o un conti-

nente se sostendrá en la capacidad de generar redes de colaboración. El Programa Desafío Silicon Valley, vincula el sector productivo, el Estado y la Academia, impulsando la competitividad de la región de Atacama”.

Holvoet tv:

<https://holvoet.cl/regional/programa-fic-desafio-silicon-valley-selecciona-10-soluciones-tecnologicas-para-las-pymes-de-atacama/>



© Miércoles, 21 Octubre 2020 - 3:58 Pm

PUCV

<https://www.pucv.cl/uuaa/vriea/noticias/programa-fic-desafio-silicon-valley-selecciona-10-soluciones/2020-10-23/125242.html>



VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS AVANZADOS



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

**VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS AVANZADOS**

VRIEA PUCV

Dirección de Estudios Avanzados (DEA)	Dirección de Investigación (DI)	Dirección de Innovación y Emprendimiento (DIE)	Dirección de Incubación y Negocios (DIN)
---------------------------------------	---------------------------------	--	--



---

Usted está en: Portada | VRIEA | Noticias

## Programa FIC “Desafío Silicon Valley” selecciona 10 soluciones tecnológicas para las Pymes de Atacama

Impulsado por Cowork Atacama de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV) y apoyado por el Gobierno Regional de Atacama

23.10.20

Mediante un Demo Day que contó con un jurado experto, el Programa “Desafío Silicon Valley” impulsado por Cowork Atacama de la PUCV, seleccionó a las diez mejores soluciones tecnológicas e innovadoras de origen regional y nacional que responden a desafíos planteados por las Pymes de Atacama de las áreas de construcción,



Noticias relacionadas

Académico PUCV integra equipo internacional de investigadores que logró medir masa de

## Letra Brava

<http://www.letrabrava.cl/programa-fic-desafio-silicon-valley-selecciona-10-soluciones-tecnologicas-para-las-pymes-de-atacama/>



## Cowork Atacama.cl

<https://www.coworkatacama.cl/noticias/programa-fic-desafio-silicon-valley-selecciona-10-soluciones-tecnologicas-para-las-pymes-de-atacama/>



3- Nota en prensa  
Gira Virtual  
Silicon Valley

**Programa FIC “Desafío Silicon Valley”  
selecciona 10 soluciones tecnológicas para las  
Pymes de Atacama**

📅 10/21/2020 👤 Administrador

**Diario Atacama**

<https://www.diarioatacama.cl/imprensa/2021/03/31/full/cuerpo-principal/5/>



**Atacama Noticias**

<https://www.atacamanoticias.cl/2021/03/30/solucionadores-que-crean-innovaciones-para-las-pymes-de-atacama-participan-de-gira-virtual-por-silicon-valley/>

## Solucionadores que crean innovaciones para las Pymes de Atacama participan de gira virtual por Silicon Valley

POSTEADO POR: **Atacama Noticias** | PUBLICADO: 30 Marzo 2021



Enmarcado en programa FIC "Desafío Silicon Valley" ejecutado por Cowork Atacama.

Con el objetivo de conocer la experiencia y oportunidades de negocios de la mano de profesionales y empresarios de dicho ecosistema de innovación, los equipos de solucionadores que forman parte del Programa "Desafío Silicon Valley" participaron durante cuatro días de una gira virtual por espacios icónicos de este territorio ubicado en San Francisco, en el que conocieron sus empresas y coworks emblemáticos.

Chihau Chau, ingeniero civil Informático de la PUCV, fundador de QBO Soluciones Tecnológicas, profesor del departamento de Informática UFSM y mentor del Club de mentores PUCV, Chrysalis, Instituto Jie y Google DSC e integrante del equipo de este programa comentó que a través de la gira virtual pudieron mostrarles a los solucionadores "empresas que deberían conocer y coworks donde pueden trabajar, también pudimos presentarles emprendedores e ingenieros que trabajan o han trabajado en Silicon Valley para aprender de sus experiencias y contarnos la realidad de Silicon Valley".

### Letra Brava.cl

<http://www.letrabrava.cl/solucionadores-que-crean-innovaciones-para-las-pymes-de-atacama-participan-de-gira-virtual-por-silicon-valley/>



## Solucionadores que crean innovaciones para las Pymes de Atacama participan de gira virtual por Silicon Valley

30 marzo, 2021

Enmarcado en programa FIC "Desafío Silicon Valley" ejecutado por Cowork Atacama

Con el objetivo de conocer la experiencia y oportunidades de negocios de la mano de profesionales y empresarios de dicho ecosistema de innovación, los equipos de solucionadores que forman parte del Programa "Desafío Silicon Valley" participaron durante cuatro días de una gira virtual por espacios icónicos de este territorio ubicado en San Francisco, en el que conocieron sus empresas y coworks emblemáticos.

### PUCV

<https://www.pucv.cl/uuaa/solucionadores-que-crean-innovaciones>

## Solucionadores que crean innovaciones para las Pymes de Atacama participan de gira virtual por Silicon Valley

Enmarcado en programa FIC "Desafío Silicon Valley" ejecutado por Cowork Atacama.

Con el objetivo de conocer la experiencia y oportunidades de negocios de la mano de profesionales y empresarios de dicho ecosistema de innovación, los equipos de solucionadores que forman parte del Programa "Desafío Silicon Valley" participaron durante cuatro días de una gira virtual por espacios icónicos de este territorio ubicado en San Francisco, en el que conocieron sus empresas y coworks emblemáticos.

Chihau Chau, ingeniero civil Informático de la PUCV, fundador de QBO Soluciones Tecnológicas, profesor del departamento de Informática UTFSM y mentor del Club de mentores PUCV, Chrysalis, Instituto 3ie y Google DSC e integrante del equipo de este programa comentó que a través de la gira virtual pudieron mostrarles a los solucionadores "empresas que deberían conocer y coworks donde pueden trabajar, también pudimos presentarles emprendedores e ingenieros que trabajan o han trabajado en Silicon Valley para aprender de sus experiencias y contarnos la realidad de Silicon Valley".

### Cowork Atacama

<https://www.coworkatacama.cl/noticias/solucionadores-que-crean-innovaciones-para-las-pymes-de-atacama-participan-de-gira-virtual-por-silicon-valley/>



### Solucionadores que crean innovaciones para las Pymes de Atacama participan de gira virtual por Silicon Valley

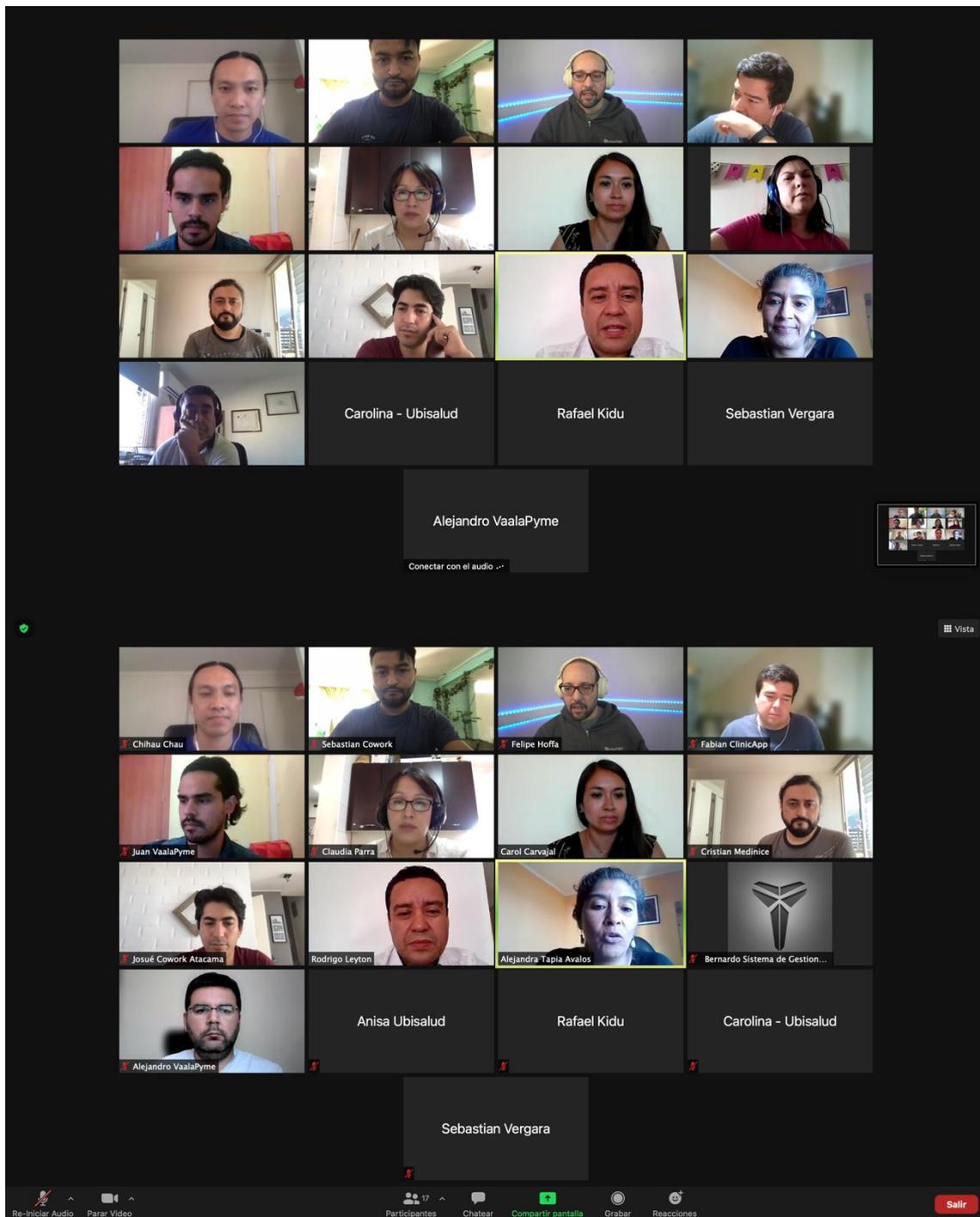
03/30/2021 Leave a comment



• Enmarcado en programa FIC "Desafío Silicon Valley" ejecutado por Cowork Atacama de la Dirección de Incubación y Negocios de la PUCV.

Con el objetivo de conocer la experiencia y oportunidades de negocios de la mano de profesionales y empresarios de dicho ecosistema de innovación, los equipos de solucionadores que forman parte del Programa "Desafío Silicon Valley" participaron durante cuatro días de una gira virtual por espacios icónicos de este territorio ubicado en San Francisco, en el que conocieron sus empresas y coworks emblemáticos.

**10.54** Participación de Rodrigo Leyton Araya, Jefe de División Fomento e Industria Gobierno Regional de Atacama, en Viaje Virtual a Silicon Valley.



10.55 Detalles de los 10 Proyectos Ganadores

Industrias	Representante	Teléfono	Correo electrónico	Empresa/persona natural	Rut empresa	Localidad	Equipo	Proyecto	Resumen	Desafío	Objetivo	Resultado
Turismo	Rafael Maturana Corvalán	934209949	<a href="mailto:rafael.maturana.corvalan@gmail.com">rafael.maturana.corvalan@gmail.com</a>	P/N	-	Caldera	<p>*Rafael Maturana Corvalán, amante del contacto con la naturaleza y permanente autodidacta del mundo outdoor. Cuento con licencia Open Water de PADI y miles de horas de campismo aficionado. Actual socio de un emprendimiento relacionado al turismo con el que hemos obtenido 2 fondos.</p> <p>*Hugo Inda es desarrollador Full Stack, profesional informático formado en INACAP con amplia trayectoria en empresas como Chilevisión, Buscalibre, Cuponatic, Zippedi y actualmente se desempeña en Mercado Libre como SSR. Infrastructure Developer Engineer - Cloud &amp; Platform</p>	Optimizando la industria outdoor	Desarrollaremos un marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor. Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.	*Construir un prototipo que permita ofrecer los servicios turísticos outdoor de empresas locales a potenciales clientes.	Implementación en empresas de turismo y tour operadores: *Marcela Cortés *Hareli Pavéz *Badith Muñoz

									compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.			
Salud	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	56982253032	<a href="mailto:cristian@nbeta.cl">cristian@nbeta.cl</a>	P/N	-	Copiapó	<p>*Cristian Valdivia Araya: Ingeniero Civil en Computación e Informática y Diplomado en Tecnologías para la Inteligencia de Negocios, estudiante de Magister en Ciencias de la Computación, con 10 de experiencia trabajando con clínicas y centros de salud.</p> <p>CEO de nBeta, empresa dedicada al desarrollo de software a medida con clientes como clínicas, casinos de juego, universidades, entre otros.</p>	Medinice	<p>Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrándose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones</p>	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes	Construir prototipo que permita gestionar las consultas dentales	<p>*Implementación en Clínica DGP Dental</p> <p>*Se lograr concretar las reservas por la plataforma</p>

								existentes en el mercado. Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.				
Salud	Claudia Patricia Parra Lozano	56962367885	<a href="mailto:claudiaparra@42labs.cl">claudiaparra@42labs.cl</a>	<a href="#">INNOV. EN TECNOLOGÍA CONVENCIONAL Y DESARROLLO</a>	<a href="#">77013011-5</a>	Santiago	<p>*Richard Castillo Co-fundador de 42Labs, Ingeniero en Informática con amplia experiencia en soluciones a través de aplicaciones móviles y tecnologías financieras en Pago y Recaudación, así como desarrollo de aplicaciones de Salud para el Ministerio de Salud de Chile.</p> <p>*Claudia Parra Coordinadora de comunicaciones. Publicista y consultora en comunicación corporativa y marketing B2B, con amplia experiencia en empresas de tecnología y cajas de compensación.</p> <p>*Camilo Trujillo Desarrollador y analista QA Ingeniero informático y analista QA con experiencia en Programación Avanzada</p>	ClinicApp	Cliniclapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes	Construir un prototipo que permita gestionar las consultas kinesiológicas con código QR	<p>*Implementación en Clínica Kinteg. *Se logra concretar las reservas en la plataforma *Ganador del Innova Región Atacama de CORFO</p>

# DESAFÍO SILICON VALLEY

							en distintos lenguajes de programación como C#, Java, PHP, HTML y JavaScript y Bases de Dato no Relacionales.		paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación		
--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--



Salud	Alejandro Andres Arro Gallardo	56957485 810	<a href="mailto:aarro@vaalagroup.cl">aarro@vaalagroup.cl</a>	P/N	-	Valparaíso	<p>*Alejandro Arro (Ing. Civil Electrónico): Encargado de definir y distribuir los recursos del proyecto.</p> <p>*Juan Oyaneder (Ing. Civil Industrial): Encargado de ver los requerimientos del prototipo, y realizar las pruebas.</p> <p>*Juan Paez (Ing. Civil Industrial): Encargado de clientes y venta.</p> <p>*Javier Franco (Ing. Informático): Programador.</p>	VaalaPyme	<p>Generar una plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea mas allá de lo que dura la atención.</p>	Salud: optimizar trazabilidad de asistencia a pacientes	Construir un prototipo que permita gestionar las consultas kinesiológicas.	*Implementación en Clínica Biokinetic *Se lograr concretar las reservas por la plataforma
-------	---	-----------------	--	-----	---	------------	--	-----------	---	--	--	--

Salud	Luis Bernardo Mellibosky y Grau	56996996526	<a href="mailto:bernardo.mellibosky@gmail.com">bernardo.mellibosky@gmail.com</a>	<a href="#">Gestion Activa Spa</a>	<a href="tel:76.956.552-3">76.956.552-3</a>	Copiapó	*Bernardo Mellibosky Grau, Ingeniero civil industrial e ingeniero en computación e informática esta trabajando en el proyecto	Sistema de Gestión de Consultorio	Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes individuales en vez de grandes centros de salud.	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes	Construir un prototipo que permita gestionar las consultas médicas particulares	Implementación del sistema con médica particular: *Paulina Cabrera Abarca
-------	---------------------------------	-------------	--	------------------------------------	---	---------	---	-----------------------------------	---	--	---	--

Salud	Chihan Carolina Chau Chan	56965950 060	<a href="mailto:chihanchau@gmail.com">chihanchau@gmail.com</a>	P/N	-	Santiago	<p>*CEO y Directora del Proyecto: Chihan Carolina Chau Chan: 108 horas mensuales</p> <p>*Jefe técnico: Sergio Núñez: Full time</p> <p>*Reclutador de profesionales de la salud y especialista de turno en Ubisalud: Dr. Chi Wai Chau Chan: 45 horas mensuales</p> <p>*Asesora de producto y especialista de turno en Ubisalud: Dra. Camila Hansen: 45 horas mensuales.</p> <p>*Encargada de atención al cliente y asistente ejecutiva: Anisa González: Full time.</p>	Ubisalud	<p>Nuestro producto consiste en una aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial.</p> <p>-Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica</p> <p>-Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios.</p> <p>-Recibir pre-</p>	Salud: eficientar el proceso de calendarización de atención de pacientes	Construir un prototipo que permita conectar sesiones online de consultas médica por telemedicina	Implementación del sistema con médicos particulares: *Chi Chau Chan *Maximilian o Almazan Puyol *Yaocin Ding Zhou *Nora Díaz Barrientos *Camila Hansen Duncan
-------	---------------------------------	-----------------	--	-----	---	----------	---	----------	---	---	--	--

									consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio asequible -Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio. -Reagendar sus citas fácilmente			
Construcción	Patricio Pérez	957490689	<a href="mailto:patricio.per ez@dintec-chile.cl">patricio.per ez@dintec-chile.cl</a>	<a href="#">SOCIEDAD DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN PARA NUEVA TECNOLOGÍA LIMITADA</a>	<a href="tel:77095293-K">77095293-K</a>	Copiapó	*Cristian Carmona Barraza Representante Legal de Avances Ingeniería Ltda - Chile Gerente de empresa Dintec Chile Limitada - Chile. Representante Legal de AMS Perú SAC – Perú. 20 años de experiencia en servicios de informática para el sector minero e industrial. Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Ejecución Computación e Informática	Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus	Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción	Construir un prototipo que permita el rápido reclutamiento o para faenas de construcción	*Prototipo logra generar la interfaz y el registro de Empresas y trabajadores, sin embargo no logra concretar el reclutamiento

							Diplomado en Gestión empresarial y evaluación de proyectos. *Patricio Pérez Ingeniero Civil Computación e Informática Representante legal de Dintec Chile limitada 10 años de experiencia en proyectos de implementación de tecnología y desarrollo de software.		certificaciones, pretensiones de renta, tendrá referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.			
Turismo	Sebastian Alejandro Vergara Pizarro	948587292	<a href="mailto:sebastian.vergara.p@hotmail.com">sebastian.vergara.p@hotmail.com</a>	P/N	-	Copiapó	*Sebastián Vergara Pizarro - Lider del equipo, Programador y analista *Kevin Cortez Soto - Programador en plataforma web *Diego Flores Marin - Analista, investigador y encargado del estudio del mercado y marketing	Realidad Virtual 360 dedicada al área hotelera	Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serian la tecnología Realidad	Turismo: mejorar la gestión y control de reservas y pagos internacionales.	Construir prototipo que permita agendar y reservar habitaciones de hoteles y visualizar sus salas en 3D	Prototipo logra generar reservas y calendarización de habitaciones, sin embargo la versión móvil no pudo ser desarrollada ni las vistas 3D debido a la complejidad de la programación y la falta

									Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado. El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos			de experiencia del equipo de trabajo
Construcción	Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	971387712	<a href="mailto:alejandro.pulgar@evernet.cl">alejandro.pulgar@evernet.cl</a>	Evernet SpA	<a href="tel:77.125.906-5">77.125.906-5</a>	Copiapó	*Alejandro Andrés Pulgar Sandoval: ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Atacama y es candidato a Magíster en Informática y Ciencias de la Computación en la misma universidad *Victor Urbina es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Francisco de Paula Santander de Colombia y es candidato a Magíster	Evermarket	Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de	Construcción: visualización de oportunidades de nuevos contratos para construcción.	Construir el prototipo que permita enviar una licitación de parte de una empresa mandante	Se retira antes de prototipar debido a problemas con el equipo de trabajo

							en Informática y Ciencias de la Computación en la Universidad de Atacama		asimetría de información. Será la primera plataforma de empresas privadas que muestre oportunidades de negocio a la industria de la construcción.			
Construcción	Kaybil Eduardo Ignacio Castro Brito	933000111	<a href="mailto:kaybil.castro@gmail.com">kaybil.castro@gmail.com</a>	P/N	-	Valparaíso	<p>*Kaybil Castro: trabaja el verano en construcción, técnico electromecánico, Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica, Gerente de proyectos, marketing</p> <p>*Roberto Soto Meisner: Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica, anteriormente estudiante de Ingeniera Informática. Community manager y generador de contenidos</p> <p>*Felipe Villegas: Estudiante de Ingeniería civil Eléctrica. Marketing, diseñador.</p> <p>*Nicolas Valdes: Estudiante de Ingeniería Informática, Desarrollador, supervisor de diseño app,.</p>	Workwith Us	El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al	Construcción: optimización del proceso de reclutamiento de personal en construcción	Construir un prototipo que permita el reclutamiento de personal de construcción	Se retira antes de prototipar debido a problemas con el equipo de trabajo

# DESAFÍO SILICON VALLEY

									trabajar. Esta aplicación contara con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.			
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

RESUMEN EJECUTIVO



ESTE PROYECTO ES FINANCIADO CON  
RECURSOS DEL FONDO DE INNOVACIÓN  
PARA LA COMPETITIVIDAD DEL  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA



## 1.- INFORMACIÓN GENERAL PROYECTO

<b>NOMBRE ENCARGADA</b>	Alejandra Tapia Ávalos
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	alejandra@chrysalis.cl
<b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>	52 2 338006

## 2.- DESCRIPCIÓN GENERAL

### 2.1 Contexto del Desafío Silicon Valley

En la década de los '50, la Universidad de Stanford decide que una vasta zona sin utilizar de su propiedad sería perfecta para el desarrollo inmobiliario e intelectual y estableció un programa para incentivar a los estudiantes egresados a quedarse allí, proveyéndoles de capital riesgo y el apoyo necesario para el éxito.

Hoy en día esa zona es conocida como Silicon Valley y en ella se encuentra un conglomerado de empresas que son la base de la tecnología informática a nivel mundial, encontrándose empresas como Google Inc., Apple Inc., Intel Corporation, entre muchas otras.

Chile pasa por un proceso de actualización importante, en donde la digitalización es crucial para que las pymes puedan adaptarse a las cambiantes necesidades de los clientes, que cada día utilizan dispositivos inteligentes en su diario vivir.

A raíz de esta realidad e inspirados por la historia de Silicon Valley, es que la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso a través de la dirección de incubación y negocios y su unidad en la región de atacama, Cowork Atacama y Chrysalis incubadora de negocios, desarrolló el programa Desafío Silicon Valley, en donde se fomenta la creatividad e innovación en los jóvenes, emprendedor@s y empresari@s atacameños y del resto del país para que presenten soluciones concretas a las problemáticas de las pymes de la región de Atacama, aportando de este modo en la digitalización de éstas, mejorando su productividad y rentabilidad.



## 2.2 Objetivo del Programa

Promover el desarrollo de soluciones digitales que permitan avanzar en el proceso de digitalización de las Pymes de Atacama, a partir de la vinculación del capital humano de la academia y las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas regionales, a través de la metodología de Innovación abierta, aportando en el rendimiento de los índices de competitividad y mejorando los procesos productivos digitales de las empresas locales.

## 2.3 Beneficiarios del programa

El Desafío Silicon Valley tiene 2 tipos de beneficiarios directos que se indican como sigue:

1. Pymes locales: Se considerarán aquellas pymes de los rubros de salud, construcción y comercio. Estas se verán beneficiadas al ser las protagonistas de los desafíos a solucionar, junto con las pruebas en terreno de las soluciones presentadas.
2. Solucionadores, quienes serán los encargados de transformar los desafíos presentados en proyectos innovadores digitales que podrán ser implementados en las pymes de la región de Atacama.

## 2.4 Etapas consideradas:

1. Innovación Abierta: El programa parte con un potente trabajo en terreno para vislumbrar las principales problemáticas de las Pymes locales, las cuales serán la base para el desarrollo de soluciones digitales de los jóvenes, emprendedor@s y empresas participantes, permitiendo una actualización de sus procesos. En esta etapa se determinan 10 desafíos que representan problemáticas reales de las pymes de Atacama.
2. Concurso Desafío Silicon Valley: El concurso busca generar soluciones digitales a los desafíos establecidos en la fase de innovación abierta, a través del trabajo colaborativo entre solucionadores y pymes. En esta etapa habrá 20 equipos preseleccionados, quienes deberán potenciar su propuesta a través de un trabajo intensivo, para luego establecer las mejores 10 soluciones digitales quienes avanzarán a las siguientes etapas.



3. Proceso de Aceleración e implementación: El Programa de Aceleración tiene por objeto estimular y acelerar el proceso de validación de los 10 emprendimientos. Es un período, donde los equipos seleccionados serán entrenados en la metodología Running Lean para la validación de Startups; la finalidad de este proceso es la vinculación y validación técnica de las soluciones propuestas al interior de las empresas a través de un proceso de testeo y retroalimentación. Esta etapa considera el acompañamiento y supervisión de especialistas del área.
4. Viaje virtual a Silicon Valley: los 10 equipos participarán de un viaje virtual a Silicon Valley, en donde serán atendidos por representantes de las principales empresas tecnológicas a nivel mundial, como Google, Facebook, Amazon, entre otras. Lo más importante de la experiencia son las personas que conocerán, sus relatos de éxitos y fracasos, las relaciones con otros emprendedores, inversionistas y mentores. Aprenderán las formas de vender tecnología al extranjero, cuáles son los desafíos que hoy en día se están trabajando, y ver si sus proyectos son escalables internacionalmente al cubrir la misma necesidad que viven las empresas y personas de EE.UU.
5. Seguimiento a Startup: Una vez concluido el Proceso de Aceleración e implementación, se desarrollará un trabajo continuo con los 10 proyectos, independiente de la finalización del programa, dado a que los proyectos se considerarán parte de la cartera de incubados de Chrysalis; con ello se asegura un trabajo arduo en alcanzar el éxito empresarial, a través de la propuesta de valor de Chrysalis.

#### 2.5 Resultados Obtenidos.

- Levantamiento de 13 desafíos nacidos de las pymes de Salud, Construcción, Comercio y Turismo.
- Desarrollo de concurso natural para el desarrollo de soluciones digitales.
- 10 proyectos seleccionados.
- Financiamiento para 8 proyectos de innovación digital.
- Implementación de 6 soluciones digitales en pymes de Atacama.
- Postulación de los proyectos a fondos de financiamiento CORFO.
- Adjudicación del Innova Región por parte del equipo Clinic App.



2.6 Proyectos ganadores.

Proyecto	Representante	Resumen	Resultado
Optimizando la industria outdoor	Rafael Maturana Corvalán	Desarrollaremos un marketplace (app y sitio web) dedicado exclusivamente a la compra de productos y servicios outdoor. Permite realizar el proceso completo, desde la búsqueda y selección de productos o servicios hasta su entrega o realización. Contará con geolocalización, integración con calendarios, múltiples métodos de pago, divisas e idiomas, agendamiento de servicios, seguimiento de compras, verificación y calificación de usuarios y prestadores.	Implementación en empresas de turismo y tour operadores: *Marcela Cortés *Hareli Pavéz *Badith Muñoz
Medinice	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	Medinice es un software que proporciona un entorno simple e intuitivo para gestionar una consulta médica, centrándose en la administración de la agenda y fichas médicas. Se puede acceder desde diversos dispositivos en cualquier momento y lugar, ahorrando tiempo y costos, logrando así separarse de las complejas soluciones existentes en el mercado. Se distribuye a través de una suscripción mensual, que incluye además actualizaciones y soporte.	*Implementación en Clínica DGP Dental *Se logra concretar las reservas por la plataforma



ClinicApp	Claudia Patricia Parra Lozano	Clinicapp es una aplicación que brinda portabilidad de la historia clínica al paciente, es decir, le permite llevar su historial clínico y tratamientos a los diferentes médicos y especialistas que consulte. A su vez, los médicos de centros de atención al momento de la consulta pueden, mediante código de barras acceder a la historia del paciente y agregar en la misma, los detalles de nuevos diagnósticos, tratamientos, recetas y controles, facilitando al paciente posterior a la atención, generar los recordatorios asociados a su tratamiento, bien sea de horarios de toma de medicamentos, hábitos específicos de dieta que deba recordar, controles, exámenes y eventos asociados a su recuperación	*Implementación en Clínica Kinteg. *Se logra concretar las reservas en la plataforma *Ganador del Innova Región Atacama de CORFO
VaalaPyme	Alejandro Andres Arro Gallardo	Generar una plataforma en la cual especialistas del rubro de la salud y pacientes puedan intervenir a modo de tener mejor comunicación y trazabilidad de los distintos procesos médicos que estén atravesando. En forma más específica es generar distintas instancias donde ambas partes puedan contribuir para tener mayor información uno del otro, y que el valor que proporciona la consulta sea mas allá de lo que dura la atención.	*Implementación en Clínica Biokinetic *Se logra concretar las reservas por la plataforma



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

Sistema de Gestión de Consultorio	Luis Bernardo Mellibosky Grau	Sistema informático que contiene las funciones que ya les son conocidas y que permiten mantener la trazabilidad de atención y hacer eficiente el proceso de toma de hora a un precio accesible. Los elementos diferenciadores son: el precio, el soporte y la accesibilidad a clientes individuales en vez de grandes centros de salud.	Implementación del sistema con médica particular: *Paulina Cabrera Abarca
Ubisalud	Chihan Carolina Chau Chan	Nuestro producto consiste en una aplicación móvil y plataforma web para la búsqueda, reserva de hora y atención en línea con especialistas de salud física y mental de manera ágil, sencilla y barata, sin requerir contacto presencial. -Acceder a más opciones de especialistas de la salud, que pueden o no encontrarse cerca de su ubicación geográfica -Elegir una fecha y hora que le acomode, dentro de un rango más amplio de horarios. -Recibir pre-consultas y consultas médicas y sesiones psicológicas a un precio asequible -Ahorrar tiempo y dinero para traslado a otros lugares para recibir este servicio. -Re agendar sus citas fácilmente	Implementación del sistema con médicos particulares: *Chi Chau Chan *Maximiliano Almazan Puyol *Yaocin Ding Zhou *Nora Díaz Barrientos *Camila Hansen Duncan
Plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción	Patricio Pérez	La plataforma y aplicación de reclutamiento de personal para la construcción será una herramienta que permitirá encontrar rápidamente al personal que la empresa de construcción necesita, conocerá sus antecedentes, verificará la vigencia de sus certificaciones, pretensiones de renta, tendrá	*Prototipo logra generar la interfaz y el registro de Empresas y trabajadores, sin embargo, no logra concretar el reclutamiento



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

		referencias en línea y podrá comunicarse instantáneamente con cada uno de ellos.	
Realidad Virtual 360 dedicada al area hotelera	Sebastián Alejandro Vergara Pizarro	Software que cuenta con una plataforma web y una aplicación de categoría móvil. Estas darán solución principalmente a hoteles dentro de la región, mostrando funcionalidades innovadoras, las cuales serían la tecnología Realidad Virtual 360 y gestión administrativa de las distintas áreas del hotel involucrado. El formato digital que implica este proyecto es un marco de trabajo de tecnología integrado en la cual conlleva la administración de recintos hoteleros y también la visualización de la infraestructura de estos mismos	Prototipo logra generar reservas y calendarización de habitaciones, sin embargo, la versión móvil no pudo ser desarrollada ni las vistas 3D debido a la complejidad de la programación y la falta de experiencia del equipo de trabajo
Evermarket	Alejandro Andrés Pulgar Sandoval	Evermarket pretende centralizar en un sólo sistema los proyectos y licitaciones de construcción para que, de este modo, se pueda remediar las imperfecciones del mercado de la construcción en términos de asimetría de información. Será la primera plataforma de empresas privadas que muestre oportunidades de negocio a la industria de la construcción.	Se retira antes de prototipar debido a problemas con el equipo de trabajo



DESAFÍO  
**SILICON  
VALLEY**

WorkwithUs	Kaybil Eduardo Ignacio Castro Brito	El proyecto está enfocado a la optimización de reclutamiento de personal para la construcción, evitando el alto costos en viáticos que se gasta por contar con trabajadores de calidad y confianza. Esto a través de una aplicación que ofrecerá una oportunidad equitativa para todos los trabajadores basados en su experiencia y calidad al trabajar. Esta aplicación contara con un registro personal simple del trabajador y empleador en donde se podrá contratar personal donde sea requerido.	Se retira antes de prototipar debido a problemas con el equipo de trabajo
------------	---	---	---



**10.57** Información de Pymes para implementación

Proyecto	Representante	Descripción de pyme donde implemento	Representante	Correo	Teléfono	Dirección
Optimizando la industria outdoor	Rafael Maturana Corvalán	*Marcela Cortes es guía de turismo especializada en el parque nacional Pan de Azúcar y en el Mar de Dunas *Harele Pavéz, guía turística de expediciones en media y gran montaña. *Badith es de la empresa geoturismo licanantai, especializados en salidas hacia salares y recorridos geológicos	*Marcela Cortés *Hareli Pavéz *Badith Muñoz	*marcecortesdiaz@gmail.com *h.pavez.pedraza@gmail.com *lickanantay.geotour@gmail.com	*982105835 *998940271 *971362736	marcela La Mansa 1128, Caldera Hareli Los retamos 1848, Santa Elvira Copiapó Badith: Monte amargo 880, Caldera
Medinice	Cristian Francisco Javier Valdivia Araya	La clinica DGP dental cuenta con la experiencia, servicios e infraestructura especializada, buscando que los pacientes recuperen y mantengan su salud oral tanto para ellos como para sus familias	Ana María Poblete	<a href="mailto:contacto@dgp dental.cl">contacto@dgp dental.cl</a>	569 42073798	Colipi #570, Edificio Valle de Copiapó, Oficina #304.

		a nivel comunal y regional				
ClinicApp	Claudia Patricia Parra Lozano	La clínica Kinteg entrega una serie de prestaciones destinadas a la rehabilitación de sus pacientes mediante una serie de técnicas, equipos de avanzada y terapias especializadas, el servicio busca agilizar la recuperación con el mínimo de secuelas para sus pacientes, para su normal reincorporación a su rutina en el ámbito laboral y familiar.	Pablo Zumarán	<a href="mailto:clinica@kinteg.cl">clinica@kinteg.cl</a>	52-2-360-434	Wheelwright 1238 - Copiapó
VaalaPyme	Alejandro Andres Arro Gallardo	Centro Kinesico, especializado en atención de afecciones traumatologicas, linfaticas y esteticas. Las atenciones son	Joselin Gallardo	<a href="mailto:biokinetic.kine@gmail.com">biokinetic.kine@gmail.com</a>	569 99184905	Salvador 5, Copiapó, Atacama

		realizadas por la kinesióloga y Magister Joselin Gallardo Pinto.				
Sistema de Gestión de Consultorio	Luis Bernardo Mellibosky Grau	Paulina se desempeña como psicóloga particular en la Ciudad de Copiapó	Paulina Cabrera		52-2-211 177	Calle Manuel Rodríguez 791, Copiapó
Ubisalud	Chihan Carolina Chau Chan	Todos las personas que utilizaron el prototipo corresponden a médicos y psicólogos que trabajan de manera particular. MEDICOS GENERALES: *Chi Chau Chan *Maximiliano Almazan Puyol *Yaocin Ding Zhou *Camila Hansen Duncan PSICÓLOGOS *Nora Díaz Barrientos	*Chi Chau Chan *Maximiliano Almazan Puyol *Yaocin Ding Zhou *Nora Díaz Barrientos *Camila Hansen Duncan	Chi Wai Chau Chan chiwaichau@gmail.com Maximiliano Almazan wwemax70@gmail.com Yaocin Ding yaocindingz@gmail.com Camila Hansen camila.hansend@gmail.com Nora Díaz Barrientos flornativa.bach@gmail.com	*Chi Chau Chan: 982899680 *Maximiliano Almazan Puyol: 987479789 *Yaocin Ding Zhou: 982647244 *Nora Díaz Barrientos: 997243392 *Camila Hansen Duncan: 999993195	Las ciudades de trabajo son Copiapó, Diego de Almagro, La Serena y Valparaíso

10.58 Anexo Presupuesto



NOMBRE PROYECTO: DESAFÍO SILICON VALLEY  
 UNIVERSIDAD POSTULANTE: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO  
 DIRECTORA) PROYECTO: ETIENNE CHOUPAY MAGANA

La Carta Gantt por Informe tiene la finalidad de conocer la programación de gastos de la iniciativa.

Partida	Presupuesto Inicial	Reasignación	Reintegración	Monto Utilizado
<b>Costos Honorarios</b>	\$ 85.470.000	\$ 85.470.000	\$ 95.085.475	\$ 95.609.471
Director de Proyecto, Etienne Choupay	\$ 2.750.000	\$ -	\$ -	\$ -
Coordinador General del Proyecto, Sebastian Alzamora Tapia	\$ 23.500.000	\$ 23.500.000	\$ 23.200.000	\$ 23.200.000
Ejecutivo Senior de Proyecto, Sebastian Montebalan	\$ 16.666.665	\$ 16.666.665	\$ 19.962.961	\$ 19.962.961
Ejecutivo Junior de Proyecto, Inesaz Trujillo	\$ 16.666.665	\$ 17.666.665	\$ 20.518.516	\$ 20.518.516
Asistente Financiera y Administrativa, Maria Olivia Rojas	\$ 17.500.000	\$ 18.100.000	\$ 21.052.000	\$ 20.979.999
Encargado de Comunicaciones, Carol Garrido	\$ 5.566.670	\$ 7.622.070	\$ 7.831.590	\$ 7.831.590
Profesora tallerista de idiomas (Inglés) Por definir	\$ 1.440.000	\$ -	\$ -	\$ -
Profesora tallerista coaching (habilidades blandas) Por definir	\$ 1.440.000	\$ -	\$ -	\$ -
Profesora tallerista programador Por definir	\$ 1.440.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000
<b>Costos Difusión</b>	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 5.602.024	\$ 5.108.218
Declaración de medios y material de difusión, Diseño e impresión gráfica para centros promotores, tabletas, flyers, afiches, diplomas, tarjetas de presentación, merchandising, entre otros. Pago de servicios por gestión de medios y registro publicitario.	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 5.602.025	\$ 5.164.238
<b>Costos Operación</b>	\$ 54.530.000	\$ 54.530.000	\$ 42.732.208	\$ 38.612.500
Traslado y alojamiento. Gastos de movilización y alojamiento, traslados aéreos, transfer, traslados interregionales para repaso y talleres, talleres y exposiciones del programa, nacional e internacional.	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 366.150	\$ 366.150
Módulos para apoyo, reuniones, exposiciones y talleres del programa, talleres de asistencia a alimentación en aguas fuera de la corriente, ya sean viajes nacionales o internacionales.	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 120.000	\$ 120.000
Arriendo de vehículos, combustible y peaje. Gastos asociados a traslados de equipo para distintas actividades del programa.	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ -	\$ -
Material de talleres, tales como: laptops, notas de folios, cartulinas, platos, plumones, pizarra adhesiva, lana, folios, entre otros materiales para el desarrollo de las distintas actividades.	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ -	\$ -
Evento Chrysalis Weekend. Se contemplan gastos de arriendo de espacios (desarrollo, alimentación, traslado para participantes y equipo que desarrolla actividad).	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ -	\$ -
Bechitas de Alimentación. Se contemplan gastos asociados a coffee break, cóctels, colaciones, almuerzos, y compra de tickets de estacionamiento tales como: 14, café, azúcar, galletas, frutas, para las distintas actividades del programa.	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 26.310	\$ 26.310
Financiamiento de Startup. En el evento atacamita weekend se incorporó 10 proyectos ganadores que participan del proceso de aceleración. Esto otorgará un financiamiento de \$1.000.000 que les permitirá mejorar la iniciativa.	\$ 10.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 20.000.000
SPEED MENTORING evento Gira Nacional. Considera traslados (buses o trenes), traslado, alimentación e impuestos de subsistencia, alojamiento, gastos de agencias de viajes, tour operador, para equipo y participantes de la gira.	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000
Evento Gira Internacional. Se contemplan gastos de pasajes aéreos y terrestres, transfer, alimentación, alojamiento, traslado gastos de agencias de viajes, tour operador, para participantes del programa y equipo asociado.	\$ 30.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 9.900.000
<b>Costos Inversión y Equipamiento</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Costos Administración (PA)</b>	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Costo de Administración	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
<b>TOTALES</b>	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 133.388.209

	ago 19	sep 19	oct 19	nov 19	dic 19	ene 20	feb 20	mar 20	abr 20	may 20	jun 20	jul 20	ago 20	sep 20	oct 20	nov 20	dic 20	ene 21	feb 21	mar 21
<b>GASTOS MENSUALES</b>	\$ -	\$ -	\$ 12.428.501	\$ 4.807.283	\$ 6.171.694	\$ 3.096.245	\$ 4.428.283	\$ 1.297.333	\$ 6.297.333	\$ 5.797.333	\$ 5.797.333	\$ 5.797.333	\$ 5.797.333	\$ 5.241.778	\$ 5.362.222	\$ 6.232.444	\$ 5.703.712	\$ 14.862.444	\$ 5.362.222	\$ 29.672.320
<b>GASTOS ACUMULADOS</b>	\$ -	\$ -	\$ 12.428.501	\$ 17.235.874	\$ 23.407.568	\$ 27.493.813	\$ 31.879.896	\$ 37.277.229	\$ 43.474.562	\$ 49.271.895	\$ 55.071.664	\$ 60.868.997	\$ 66.230.771	\$ 71.572.907	\$ 77.805.441	\$ 83.509.211	\$ 89.351.632	\$ 103.713.808	\$ 113.366.209	
<b>SAUDOS</b>	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 137.571.499	\$ 132.734.126	\$ 126.542.832	\$ 122.546.587	\$ 118.120.304	\$ 112.822.771	\$ 106.525.438	\$ 100.728.105	\$ 94.828.136	\$ 89.031.003	\$ 83.789.221	\$ 78.427.009	\$ 72.194.559	\$ 66.490.207	\$ 51.648.363	\$ 46.286.141	\$ 16.613.791	

Partida	Presupuesto Inicial	Reasignación	Aporte Para	Monto Utilizado
<b>Costos Honorarios</b>	\$ 4.418.648	\$ 7.418.648	\$ 7.418.648	\$ 7.418.648
Director de aceleración (promotor)	\$ 4.418.648	\$ 4.418.648	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Gerente de aceleración (talento (no promotor))	\$ -	\$ 3.000.000	\$ 4.418.648	\$ 4.418.648
<b>Costos Difusión</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Costos Operación</b>	\$ 11.236.907	\$ 8.236.907	\$ 8.236.907	\$ 1.662.941
Por concepto de arriendo de salones, corpora para realización de talleres en espacios abiertos, auditorios y escenarios.	\$ 5.250.000	\$ 2.250.000	\$ -	\$ -
Costos generales, servicios básicos como pago de luz, agua, teléfono, internet, alarma, material de oficina, papelería, envío de correspondencia y vócher por Chiletravels.	\$ 4.500.007	\$ 4.500.007	\$ 4.500.007	\$ 1.662.941
Actividad de investigación y cierre	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ -
<b>Costos Inversión y Equipamiento</b>	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 136.850
Adquisición de recursos para promoción de talleres y etapas de aceleración del programa, tales como Amplificación, Data Show, Microfones, parlantes, mesas, Presentador, Doble Duro, Tablet móvil.	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 136.850
<b>Costos Administración (PA)</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	\$ 16.666.647	\$ 16.666.647	\$ 16.666.647	\$ 9.215.851

	ago 19	sep 19	oct 19	nov 19	dic 19	ene 20	feb 20	mar 20	abr 20	may 20	jun 20	jul 20	ago 20	sep 20	oct 20	nov 20	dic 20	ene 21	feb 21	mar 21
<b>GASTO MENSUAL</b>	\$ -	\$ -	\$ 104.810	\$ 5.830	\$ 11.000	\$ 85.300	\$ 57.100	\$ 101.700	\$ 57.060	\$ 108.369	\$ 62.497	\$ -	\$ 108.369	\$ 62.497	\$ -	\$ 74.612	\$ 829.948	\$ 73.920	\$ -	\$ 90.187
<b>GASTO ACUMULADO</b>	\$ -	\$ -	\$ 104.810	\$ 105.640	\$ 116.640	\$ 201.940	\$ 259.040	\$ 360.340	\$ 417.400	\$ 518.709	\$ 580.177	\$ 637.237	\$ 745.606	\$ 808.103	\$ 808.103	\$ 882.715	\$ 1.712.663	\$ 1.786.583	\$ 1.856.770	\$ 1.946.957