

COMPONENTES
PARA EL CRECIMIENTO
DE LOS NUEVOS
NEGOCIOS

Creando
negocios
futuros.

evoluciona

ACELERACIÓN

UDD Ventures

UDD Universidad
del Desarrollo

6 ARCOS Universidad del Desarrollo
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL EXCELENCIA
Diciembre 2021 - Diciembre 2027
Investigación - Desarrollo y Transferencia - Gestión Institucional
Servicio al Programa - Gestión Financiera

COMPONENTES
PARA EL CRECIMIENTO
DE LOS NUEVOS
NEGOCIOS

evoluciona

UDD Ventures

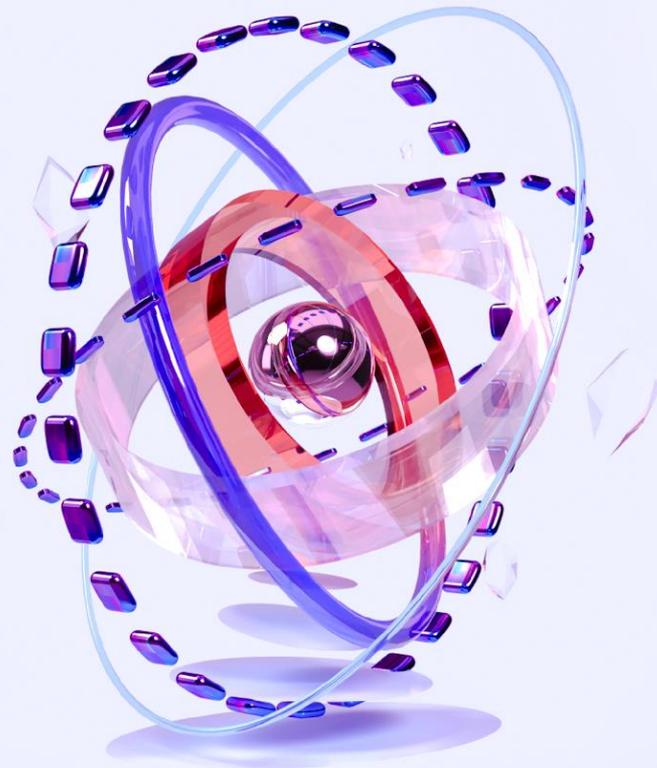
Programas servicios dirigidos
a emprendimientos en etapa
temprana que buscan
crecer en ventas.

MENTORÍA

ACELERACIÓN

LEVANTAMIENTO
DE CAPITAL

SOSTENIBILIDAD



QUÉ ES

Programa para startups que se encuentran en etapa de escalamiento, diseñado para **acelerar la operación y aumentar las ventas** con un enfoque estratégico.



MALLA

SERVICIO DE MENTORÍAS

Mes 1	Mes 3
Mentoría 1 S1	Mentoría 2 S1
Mentoría 1 S2	Mentoría 2 S2
Mes 2	Mes 4
Mentoría 1 S3	Mentoría 2 S3
Mentoría 1 S4	Mentoría 2 S4



CONSULTORÍA ESPECIALIZADA

5 a 6 sesiones
de **una** consultoría a elección, entre:

- ESTRATEGIA DE VENTAS**
- ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA**
- LEVANTAMIENTO DE CAPITAL**
- INTERNACIONALIZACIÓN**

OTROS SERVICIOS

Diagnóstico previo a comenzar el servicio

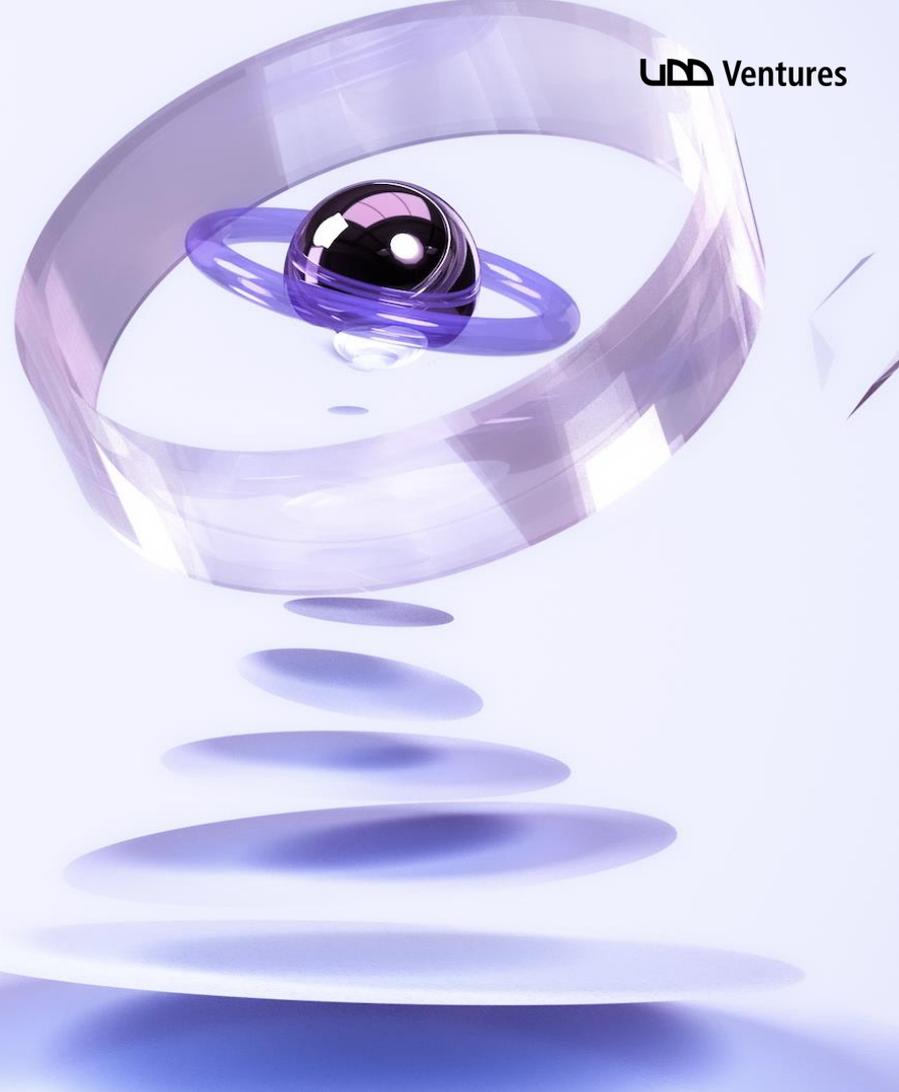
Acceso a **Talleres durante el 2024**

Perks (Beneficios de nuestros partners)

Servicio de mentorías

Servicio donde se designa a un mentor que apoyará a la empresa con el objetivo de comprender el estado actual de compañía y proporcionar directrices estratégicas a través de reuniones mensuales de trabajo, abordando las problemáticas específicas que decidan trabajar.

8 SESIONES – Entregable: Minutas de las reuniones

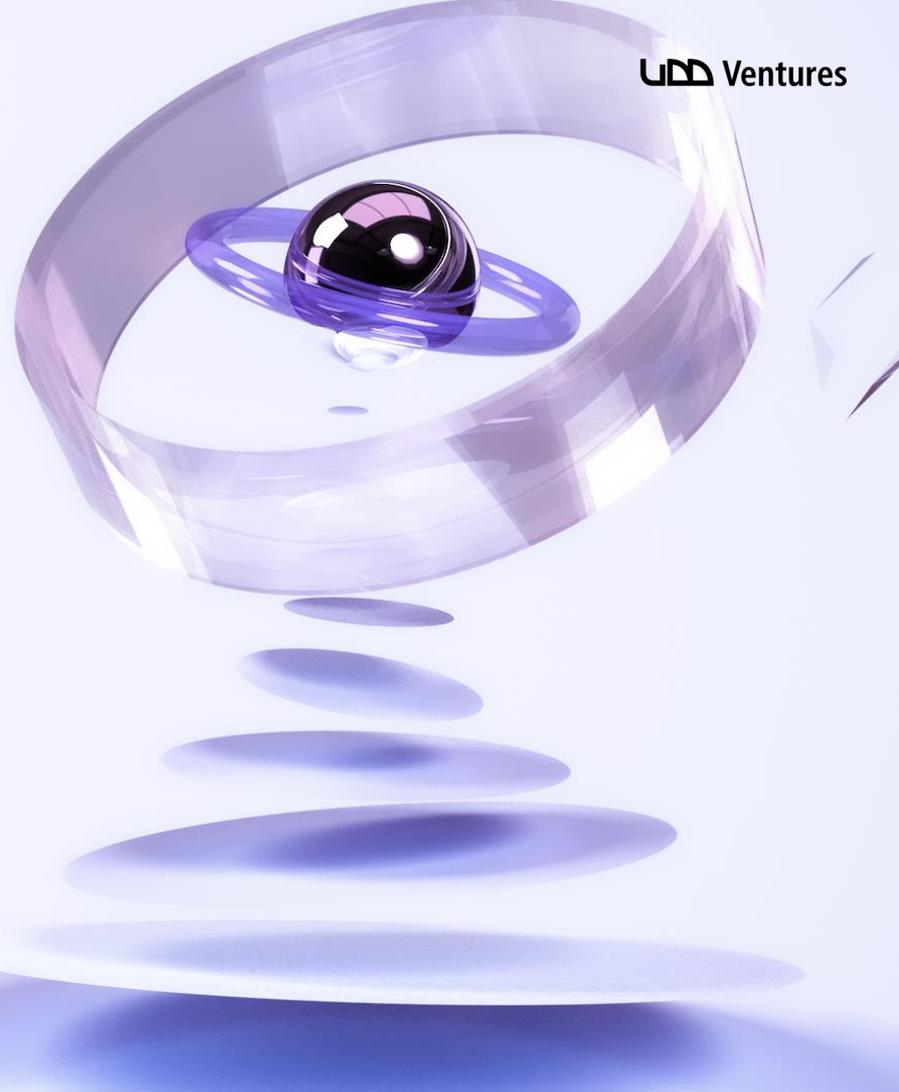


Consultoría especializada

Asignación de un experto que tiene por finalidad entender el estado actual de la compañía para entregarles directrices estratégicas a través de diferentes reuniones de trabajo.

La temática de la consultoría la definirá el emprendedor junto a un diagnóstico inicial con el objetivo de resolver una problemática propia de la empresa.

5 a 6 SESIONES



ELEGIR UNA OPCIÓN
PARA TODAS LAS
SESIONES >

Consultoría especializada

OPCIÓN 1 - ESTRATEGIA DE VENTAS

OPCIÓN 2 - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

OPCIÓN 3 - LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

OPCIÓN 4 - INTERNACIONALIZACIÓN

Consultoría especializada

1- ESTRATEGIA DE VENTAS

Consultoría especializada en la estrategia de ventas con el objetivo de escalar el negocio y el fortalecimiento de las siguientes áreas, según el estado en el que se encuentre la empresa:

CONTENIDOS

- Marca empresa en LinkedIn.
- Uso de LinkedIn Sales Navigator.
- Implementación de herramientas para el armado de bases de datos de prospectos.
- Armado de estrategia de contacto: definición de mensajes de alto impacto e implementación de herramientas de automatización.
- Asistencia en la implementación u optimización de CRM.

B2B /SaaS

- *Product Market fit B2B: Validación de interés con primeros clientes*
- *Growth B2B: Tecnología y procesos para generar nuevos leads*
- *Gestión de leads B2B: Tecnología y procesos para administrar leads*

B2B / SaaS/ B2C

- *UX / UI para web y aplicaciones con foco en conversión y ventas*
- *Marketing Online, Google Ads, pauta publicitaria y estrategia de inversión contenidos (Meta, google, Instagram).*

OP. 1

Entregable: **Minutas de reuniones de consultoría.**

Consultoría especializada



**Nicolás
Elizarraga**

Founder / CEO
Empower It LATAM

ESTRATEGIA DE VENTAS

PERFIL CONSULTOR

Cuenta con experiencia en la comercialización de soluciones tecnológicas en Chile y otros 13 mercados. Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica y en apoyo a startups en modelos de este tipo de negocios.

Hace 8 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de este tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina. Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y es autor del libro Del Código a la Venta: Manual práctico para vender tecnología a las empresas.

Consultoría especializada

2- ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Consultoría personalizada para mejorar la planificación financiera de la empresa. Para adaptar y enfocar la consultoría hacia esos aspectos. Comenzamos con una reunión inicial para identificar los desafíos financieros (dolor) del emprendedor y la empresa, para luego dirigir la consultoría hacia esos aspectos.

CONTENIDOS

- Control financiero diario a través de la plataforma tecnológica de CFO.
- Asesoría en el desarrollo del relato financiero histórico para la toma de decisiones e inversiones.
- Asesoría para modelamiento financiero proyectado para inversionistas (rondas de capital).
- Recomendaciones financieras customizadas para el negocio en cuestión.

Consultoría especializada



**Philippe
Besançon**

Founder / CEO
CFO Remoto

ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

PERFIL CONSULTOR

Ingeniero Civil Industrial y Magíster en Ingeniería, Pontificia Universidad Católica. Más de 12 años de experiencia en Inteligencia Financiera, finanzas corporativas y gobernanza.

CEO y Fundador de CFO Remoto, Fintech que facilita el control y planificación financiera de empresas.

Ha trabajado en empresas como BabyTuto, D'E Capital, Gama Bikes, Wadhvani Foundation, Admetricks y Servisenior.com.

Actualmente es mentor de Startup Chile y UDD Ventures.

Consultoría especializada

3- LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

Consultoría a la medida de la empresa, según el estado en la que se encuentre, se arma un plan de trabajo de cara a una ronda de levantamiento de capital, enfocada especialmente en el roadmap estratégico y su deck de inversión.

CONTENIDOS

- Profundizar tesis de inversión con énfasis en las métricas clave del negocio.
- Fortalecimiento de roadmap de escalamiento en ejes como mercado, canales, clientes, producto y equipo.
- Diseño de ronda de levantamiento de capital, mutuo convertibles versus acciones preferentes.
- Aproximación a valorización para próxima ronda de levantamiento de capital.

OP. 3

Entregable: ***Minutas de reuniones y deck de inversión.***

*Requisito: Tener a lo menos una primera versión del deck de inversión y las proyecciones del negocio.

Consultoría especializada



**Claudio
Dufeu**

Founder
Tribeca Advisor

LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

PERFIL CONSULTOR

Master en Administración de Empresas (MBA) con especialización en Finanzas de L. Stern School of Business, New York University e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile.

Socio fundador de Tribeca Advisors, boutique de asesoría de M&A, valorización, levantamiento y estructuración financiera. Cuenta con más de 20 años de experiencia en inversiones en capital de riesgo, nuevos negocios, finanzas corporativas, y M&A. Se ha desempeñado como socio fundador de Orion Capital Asset Management, administradora de fondos de private equity, director de inversiones del fondo de capital de riesgo de Fundación Chile y gerente de alianzas estratégicas y planificación financiera en Visa Internacional y en el grupo de Securitización Internacional de Fitch Rating, en Estados Unidos. Además, es profesor de financiamiento de nuevos negocios, capital de riesgo y estructuración de planes de negocio en la UAI y Universidad de Chile, FEN.

Consultoría especializada

4- INTERNACIONALIZACIÓN

Consultoría enfocada principalmente a negocios de producto físico para preparar tanto al equipo como a la empresa para una internacionalización. Según sea el estado de la empresa, se trabajará en los siguientes aspectos:

CONTENIDOS

- ¿Debo internacionalizar mi marca? Principales razones que responden la tesis.
- ¿Puedo llegar y exportar? Regulaciones, packaging y otros.
- ¿Exportar y vender por retail o e-commerce? Valor de la omnicanalidad. E-commerce cross-border.
- ¿Cómo logro el awareness de mi marca en un nuevo mercado? Marketing management, Cadena de suministro y Smart logistics.
- Consolidación en nuevo mercado, manejo de inventario y retornos esperados.

OP. 4

Entregable: **Minutas de reuniones y deck de inversión.**

*Requisito: Tener a lo menos una primera versión del deck de inversión y las proyecciones del negocio.

Consultoría especializada



Felipe Reyes

Co-Fundador / CCO
LAP Market place

INTERNACIONALIZACIÓN

PERFIL CONSULTOR

Publicista de la Universidad Diego Portales con un Master en Marketing Avanzado de la Universidad Adolfo Ibáñez. Emprendedor y Co-Fundador de LAP Market place, mentor de startups y jurado de Corfo y Emprende Tu Mente.

Ha liderado el crecimiento comercial durante los últimos 5 años, posicionando la empresa como el software n°1 en la región para que sellers de Latam puedan vender en marketplaces globales.



UDD Ventures

CONÓCENOS

ACERCA DE UDD Ventures

Somos la aceleradora de negocios de la UDD con sede en Santiago y Concepción.

Con más de 14 años de experiencia en el apoyo a startups, **aceleramos los ciclos de aprendizaje de nuestros clientes con metodologías propias de una startup y nuestras redes de expertos**, entregando un servicio de excelencia y a escala humana.



ECOSISTEMA
UDD Ventures

Conectamos a todos los actores, poniendo al centro a los **emprendimientos y startups.**

Ecosistema de emprendimiento e innovación nacional.

Academia

Formación y redes de valor para el crecimiento de sus negocios.

Pymes

Formación para integrar la mentalidad emprendedora a partir de la transformación digital y la conexión con startups como proveedores de servicios tecnológicos.

Red de inversionistas

Formación y redes de valor para el crecimiento de sus negocios.

Estado

Patrocinio de Fondos Corfo Semilla Inicia y Semilla Expande. Adjudicación de fondos específicos de Corfo.

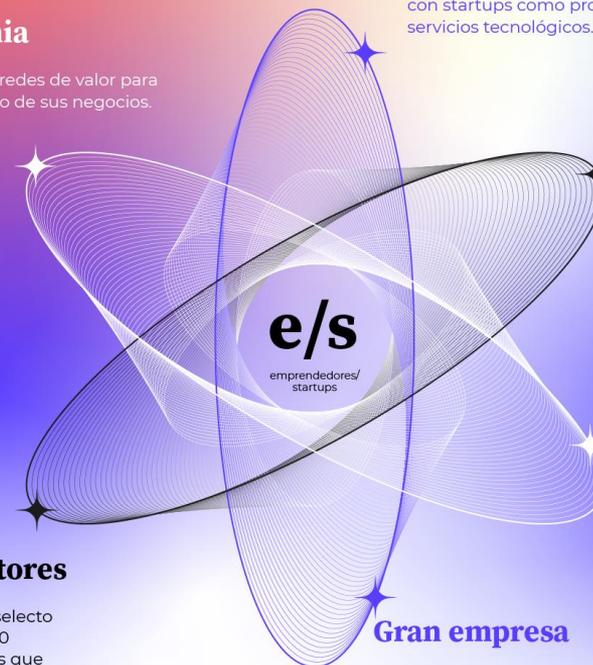
Red de mentores

Constituida por un selecto equipo de más de 80 profesionales activos que acompañan volcando su vasta experiencia metodológica, técnica y estratégica.

Gran empresa

Conectar a las startups para pilotar, escalar, crear nuevos negocios innovadores.

Formación para los equipos que buscan integrar la mentalidad emprendedora para la evolución de los negocios.



+680

participantes

**programas de
formación
ejecutiva.**

+520

mujeres

**participantes
en programas.**

+560

proyectos

**14 años
apoyando a
emprendedores.**

+570

empresas

**pymes
apoyadas.**

+13.700

millones

**capital público
levantado.**

+8.000

millones

**capital privado
levantado por
emprendedores.**

+6.500

proyectos

**evaluados para
programas públicos y
privados.**

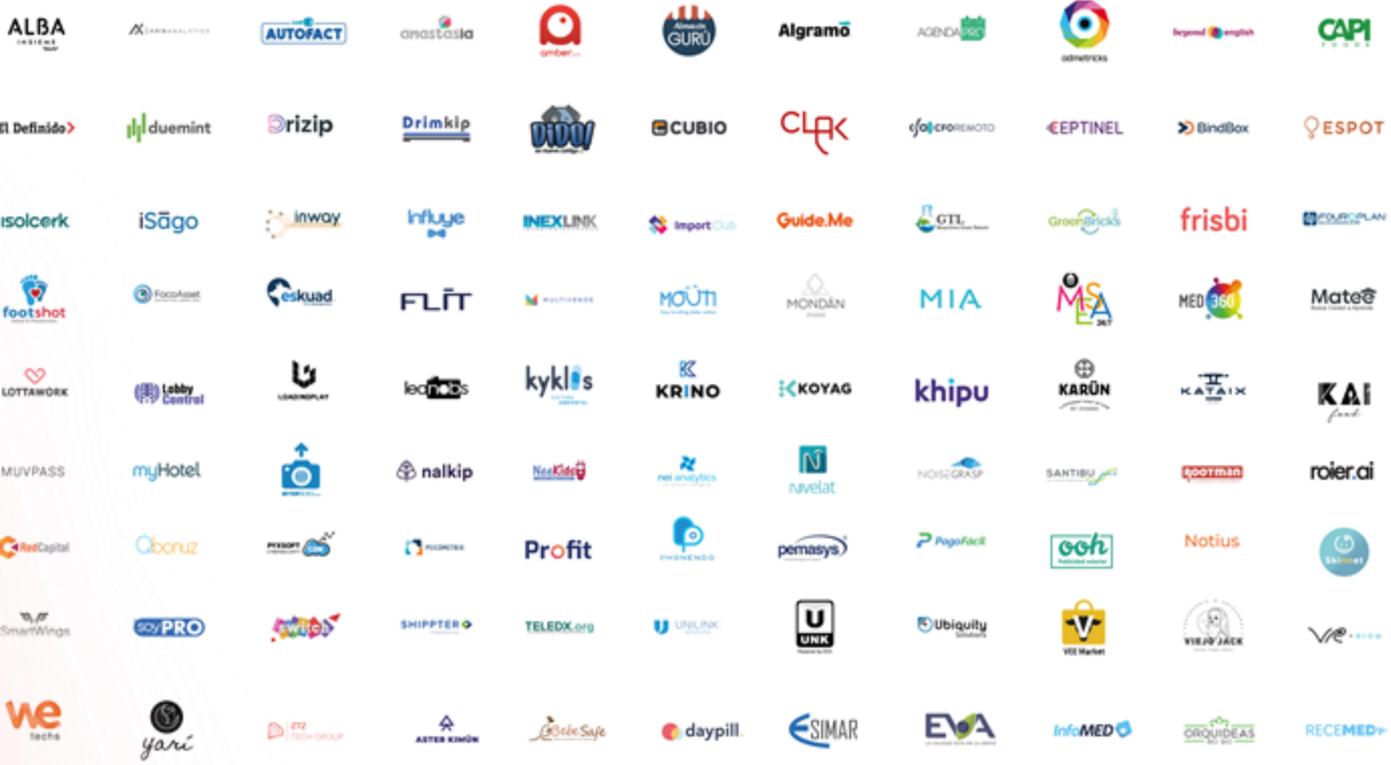
+165.700

millones

**ventas acumuladas
portafolio
emprendimientos.**

CIFRAS 2010 - 2023

+570
STARTUPS
APOYADAS





HERNÁN
CHEYRE

DANIEL
CONTESSE

CHRISTIAN
KAMIANSKI

GINA
OCQUETAU

CRISTÓBAL
DE
SOLMINIHAC

MIEMBROS
Directorio

Nuestros Clientes

En UDD Ventures hemos diseñado programas de **Innovación Abierta y Emprendimiento Corporativo** para grandes empresas que requieren incorporar innovación externa y formar a sus equipos, logrando impactar positivamente a lo largo de toda su cadena de valor.

Por otra parte, al interior de las empresas hemos realizado **Aceleración de proyectos y Programas de formación** para que sus colaboradores adopten nuevas herramientas con el fin de lograr mejores resultados.



- Programa "Elige Formarte"



- Intraemprendimiento Corporativo.
- Aceleración de proyectos.



- Consejo de Asesores



- Innovación abierta
- Aceleración de proyectos



- Innovación Abierta: "Desafío BCH Conecta"
- Programa Ecommerce: Digitaliza tu negocio.
- Partners estratégicos para segmento pyme



- Innovación Abierta: "Open Salcobrand" (scouting y venture client)



- Desafío Digitalizar la Construcción, Antofagasta.



- Programa de Intraemprendimiento Corporativo.



- Programa de Intraemprendimiento Corporativo



- Programa Workshop Innovación Abierta.

TE INVITAMOS A
CONOCER NUESTRO
IMPACTO EN 2023



Emprendimientos destacados

QUE HAN EJECUTADO
SEMILLA INICIA



CONTACTO

Antonio Hananía

ahanania@udd.cl

www.uddventures.udd.cl