

INNOVACIÓN
CORPORATIVA

**Creando
negocios
futuros.**

DIRECTORIO >>



**DANIEL
CONTESSE**

Vicerrector de Innovación y Desarrollo
Universidad del Desarrollo
Presidente Directorio UDD Ventures



**HERNÁN
CHEYRE**

Director
CIES Universidad del Desarrollo
Director UDD Ventures



**GINA
OCQUETEAU**

Directora
SQM
Directora UDD Ventures



**CHRISTIAN
KAMIANSKI**

Strategic partners director/Head of south Region
SAP
Director UDD Ventures



**CRISTÓBAL
DE SOLMINIHAC**

Fundador
Autofact
Director UDD Ventures

UDD Ventures

Aceleramos los ciclos de aprendizaje
de nuestros clientes con metodologías
propias de una startup y nuestras
redes de expertos.

*Somos la Aceleradora de Negocios de
la Universidad del Desarrollo, con 15
años de experiencia.*

ÁREAS DE ACCIÓN

UDD Ventures, con más de 15 años de experiencia acelerando startups, se ha especializado en diseñar y ejecutar algunos de los mecanismos más relevantes de la Innovación Corporativa. **Acelerando los procesos de aprendizaje y ejecución para la optimización productiva y nuevos modelos de negocios.**

SERVICIOS A MEDIDA,
MODULARES Y CON
OBJETIVOS CONCRETOS.



ETAPA DE DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN CORPORATIVA

PARTICIPANTES EN
PROGRAMAS DE
FORMACIÓN EJECUTIVA

+1.300

PROYECTOS EVALUADOS
PARA CONECTAR CON
LA GRAN EMPRESA

+500

PROGRAMAS PARA
CORPORATIVOS

49

PILOTOS EJECUTADOS
POR STARTUPS PARA
LA GRAN EMPRESA

12

CLIENTES



INNOVACIÓN ABIERTA

ÁREAS DE ACCIÓN

DESAFÍOS DE INNOVACIÓN / CHALLENGE

DESCRIPCIÓN

El Desafío de Innovación es una convocatoria estructurada y temporal lanzada por una corporación u organización para buscar soluciones a un problema o una oportunidad de negocio específica, invitando a participantes externos (startups, universidades, pymes, o incluso el público en general) a presentar propuestas.

Esencialmente, la empresa externaliza una pregunta o un problema, aprovechando el conocimiento y la creatividad fuera de sus cuatro paredes.

FOCO EN LA SOLUCIÓN

A diferencia de las incubadoras que trabajan ideas desde cero, un desafío de innovación busca soluciones concretas y a menudo ya desarrolladas que puedan ser probadas o escaladas rápidamente.

SEGMENTACIÓN DEL PROBLEMA

Los desafíos permiten a las grandes empresas abordar un problema complejo de manera segmentada, obteniendo múltiples perspectivas y enfoques que su equipo interno podría no haber considerado.

VENTAJAS

AGILIDAD

Permite acceder rápidamente a soluciones listas para usar sin tener que pasar por un proceso interno lento de I+D.

BAJO COSTE INICIAL

Se invierten recursos solo en la fase final (piloto) y solo en las soluciones que demuestran mayor potencial.

RIESGO MITIGADO

El riesgo de desarrollar una solución que no funcione se traslada al ecosistema externo; la empresa solo financia la prueba de concepto más prometedora.

MEJORA DE MARCA

Proyecta una imagen moderna y abierta a la innovación, lo que ayuda a la atracción y retención de talento.



"Nos acercamos a UDD Ventures porque tenemos una súper buena complementariedad y porque compartimos un propósito. Estamos convencidos de que el emprendimiento contribuye de sobremana al desarrollo del país".

Sebastián Torrens

Gerente de Desarrollo Empresas
y Pymes
Banco de Chile

Banco de Chile

INNOVACIÓN ABIERTA

ÁREAS DE ACCIÓN

VENTURE CLIENT

DESCRIPCIÓN

El Venture Client es un modelo de Innovación Abierta donde una corporación se compromete a ser el primer cliente de pago de una startup o una empresa tecnológica emergente.

El objetivo principal de este modelo es probar, validar e integrar una solución tecnológica existente y lista para el mercado en las operaciones internas de la corporación para resolver un problema de negocio concreto. La relación se basa en un contrato comercial por una prueba piloto o un despliegue limitado, no en una inversión financiera.

El modelo Venture Client transforma la adquisición de innovación en un proceso ágil, centrado en el producto:

HACIA LA CORPORACIÓN (EL CLIENTE)

Comprador Estratégico de tecnología. Identifica una startup cuya solución podría resolver un desafío específico (ej: optimización logística, experiencia del cliente).

Esto permite la adopción rápida de tecnología probada sin el riesgo y la lentitud del desarrollo interno (I+D) o la inversión de capital de riesgo (CVC).

STARTUP (EL PROVEEDOR)

Proveedor de una solución con un producto casi terminado. Recibe un contrato pagado para implementar su tecnología en un entorno real.

De esta manera genera un cliente de referencia de alto perfil, ingresos tempranos y validación esencial del producto (product-market fit).



"Al momento de realizar cada piloto, UDDV se mantiene cercano y colaborativo tanto con la startup como con el equipo Salcobrand, apoyando en el seguimiento de los temas y cumplimiento de los hitos establecidos".

Daniela Hidalgo

Jefa de Innovación

Salcobrand



ÁREAS DE ACCIÓN

INTRAEMPRENDIMIENTO

DESCRIPCIÓN

El Intraemprendimiento es la práctica de fomentar y apoyar el desarrollo de nuevas ideas, productos, servicios o procesos disruptivos dentro de una organización establecida por parte de sus propios empleados.

El término combina "intra-corporativo" y "emprendimiento", reflejando una cultura interna donde los empleados actúan como emprendedores internos, asumiendo riesgos, buscando recursos y asumiendo la responsabilidad de lanzar una nueva iniciativa que beneficie estratégicamente a la compañía matriz.

FOCO EN LA CULTURA

Es un cambio cultural y organizacional tanto como un proceso de desarrollo de nuevos negocios. Busca inyectar la agilidad, la pasión y la mentalidad lean de las startups en el entorno corporativo.

APROVECHAMIENTO DE ACTIVOS

El intraemprendimiento permite a la empresa aprovechar activos que una startup externa no tiene: conocimiento profundo del cliente, infraestructura, marca, canales de distribución y acceso a capital interno.

Los componentes principales de la dinámica son:

EL INTRAEMPREENDEDOR

Un empleado con visión, automotivación y disposición a desafiar el statu quo. Requieren autonomía y protección de los procesos burocráticos del core business.

EL SPONSOR EJECUTIVO

Un líder de alto nivel que defiende el proyecto, proporciona los recursos y protege al equipo de la jerarquía y las métricas de rendimiento tradicionales.

ESTRUCTURA DE SPIN-OFF

Un entorno dedicado (otorgado por UDD Ventures) donde el equipo puede trabajar con metodologías ágiles (Lean Startup, Design Thinking) y métricas propias de startup.



"UDD Ventures ha sido un gran aliado en el acompañamiento de nuestros proyectos de innovación, entregando las herramientas necesarias para que nuestros intraemprendedores puedan sortear con efectividad los desafíos del diseño, prototipado, testeo y validación de sus soluciones".

Ana María Bravo

Innovation Management
ISA

isa
INTERVIAL

ÁREAS DE ACCIÓN

FORMACIÓN EJECUTIVA

DESCRIPCIÓN

La Formación Ejecutiva en Innovación es el proceso estructurado y estratégico por el cual una corporación dota a sus líderes, gerentes y equipos de las habilidades, mentalidades y herramientas metodológicas necesarias para gestionar la ambigüedad, fomentar la creatividad y ejecutar proyectos de alto riesgo de manera ágil y controlada.

Su propósito fundamental no es solo enseñar teoría, sino catalizar un cambio cultural que permita a la organización pasar de la mentalidad de "protección del core business" a la de "exploración de futuros negocios".

Este mecanismo es la palanca cultural que hace posible el éxito de los otros mecanismos:

PARA EL INTRAEMPRENDIMIENTO

Proporciona a los empleados internos las metodologías (como Lean Startup) para validar sus ideas rápidamente, evitando gastar grandes recursos.

PARA EL CORPORATE VENTURING

Prepara a los ejecutivos para interactuar de manera efectiva con startups externas, enseñándoles a diferenciar una buena oportunidad de inversión o piloto de una mala, y a trabajar con la velocidad del ecosistema emprendedor.

PARA LA INNOVACIÓN ABIERTA

Garantiza que los líderes y las áreas funcionales estén listos para integrar las soluciones externas (como las de un Venture Client) en los procesos internos sin que la "cultura del rechazo" las ahogue.



"Trabajar con UDD Ventures nos permitió conectar miradas diversas y aterrizar desafíos reales de nuestra operación. A través de los talleres de innovación, movilizamos a nuestros equipos en torno a soluciones concretas que hoy estamos empujando con fuerza. Fue una experiencia muy valiosa, con impacto real".

**Juan Pablo
Cáceres**

Subgerente de Innovación y
Experiencia del Consumidor
Aramark





www.uddventures.udd.cl

SANTIAGO

Av. Las Condes 12.461
Torre 3, Piso 2, Oficina 202
+56 2 2929 4826

CONCEPCIÓN

Ainavillo 456
Universidad del Desarrollo.
+56 41 268 6329