

**CASOS  
DESTACADOS**  
*de startups activas*

1º SEMESTRE 2026

En esta nueva edición de nuestro informe de Casos Destacados de Startups Activas, queremos reconocer a las empresas que durante este período han seguido avanzando, validando sus modelos de negocio, aumentando sus ventas y generando impacto en sus comunidades y sectores productivos.

Cada uno de los casos que presentamos refleja una trayectoria particular. Club del Agua, E-holders, Reity, Vistazo y Wobe desarrollan soluciones en ámbitos tan diversos como la gestión hídrica, la gobernanza corporativa, la inversión inmobiliaria, la observación financiera para PYMES y el bienestar de repartidores. Aunque sus desafíos y mercados son distintos, todos comparten una misma característica: la capacidad de transformar una oportunidad en una solución concreta, sostenible y con potencial de crecimiento.

Estos resultados adquieren un significado aún mayor a la luz de un hito muy relevante para UDD Ventures: la Evaluación 2025 de Incubadoras apoyadas por CORFO nos ubicó en el primer lugar a nivel nacional entre 11 incubadoras evaluadas, con una nota de 4,3, y también en el primer lugar de nuestro clúster de referencia. Este reconocimiento valida la solidez de nuestro modelo de acompañamiento y el trabajo que desarrollamos junto a cada emprendimiento.

El benchmark confirma especialmente aquello que este documento busca mostrar: que el apoyo efectivo a una startup requiere mucho más que una intervención puntual. Implica comprender profundamente el negocio, identificar sus brechas, construir un roadmap de crecimiento, conectar a sus fundadores con las personas adecuadas y acompañarlos de manera cercana en la toma de decisiones. También supone entregar soporte técnico y financiero, facilitar el acceso a mentorías, redes comerciales y capital, y ayudar a que cada equipo convierta sus desafíos en aprendizajes y avances concretos.

La evaluación de CORFO reconoció con los más altos resultados dimensiones como el manejo de la relación con los emprendedores, los servicios de apoyo, y los vínculos y redes. Es precisamente en esas

capacidades donde se sostiene el progreso que observamos en los casos que presentamos en estas páginas: startups que han conseguido nuevos clientes, levantado financiamiento, desarrollado productos, ingresado a nuevos mercados, incorporado talento y generado impactos concretos en sus usuarios y comunidades.

Detrás de cada cifra hay un equipo emprendedor que persevera, adapta su estrategia y trabaja con convicción para construir negocios capaces de crecer. Y detrás de cada avance hay también un equipo de UDD Ventures que acompaña con compromiso, rigurosidad y cercanía, entendiendo que cada proyecto necesita una combinación distinta de estrategia, conexiones, conocimiento y apoyo operativo.

Para nosotros, el primer lugar nacional no es solo un reconocimiento institucional. Es, sobre todo, una confirmación del valor de hacer bien el trabajo cotidiano: escuchar a los emprendedores, estar disponibles cuando las decisiones son difíciles, ordenar los procesos, abrir puertas y acompañar de manera consistente cada etapa del camino.

Los casos que presentamos a continuación son una muestra concreta de ese propósito. Son historias de innovación aplicada, crecimiento y perseverancia; pero también son evidencia de que cuando el talento emprendedor se encuentra con un acompañamiento pertinente y una red comprometida, es posible crear negocios que no solo crecen, sino que contribuyen a construir un futuro mejor.

Seguiremos trabajando para que más startups puedan alcanzar su máximo potencial, generar valor económico y social, y proyectarse desde Chile hacia nuevos mercados. Porque crear negocios futuros también significa fortalecer el ecosistema y ampliar las oportunidades de desarrollo para las personas, las empresas y el país.

**Catalina Aguilar**

Directora de Operaciones y Servicios  
UDD Ventures

CASO DESTACADO

# Club del Agua



SITIO WEB  
clubdelagua.cl

DESCRIPCIÓN

Solución tecnológica (Saas + IoT) que permite el monitoreo y control del abastecimiento de estanques de agua, orientada a mejorar la eficiencia en el uso del recurso hídrico, especialmente en contextos rurales.

HITOS

2024

- > Levantamiento de capital inicial.
- > Adjudicación de Corfo Semilla Expande y extensión.
- > Duplicación de clientes suscritos.
- > Lanzamiento de plataforma SaaS.
- > Conformación de equipo de cofounders

2025

- > Primer cliente en la industria minera.
- > Primer cliente en sistemas de Agua Potable Rural (APR).
- > Primer cliente en campañas de reciclaje (telemetría de residuos).

IMPACTO

Su implementación ha permitido reducir pérdidas operacionales de agua en hasta un 30% en clientes piloto, así como disminuir en un 40% los eventos críticos como quiebres de suministro o rebalses, mejorando la continuidad del servicio. La integración de más de 40 clientes al ecosistema digital impulsa la adopción tecnológica en territorios rezagados, generando datos en tiempo real que fortalecen la toma de decisiones y contribuyen a una gestión más sostenible del recurso hídrico a nivel nacional.

REGIÓN > O'HIGGINS

FECHA DE CONSTITUCIÓN > 27/02/2023

EMPRESA LIDERADA POR UNA MUJER > NO

CANTIDAD TOTAL DE TRABAJADORES > 0

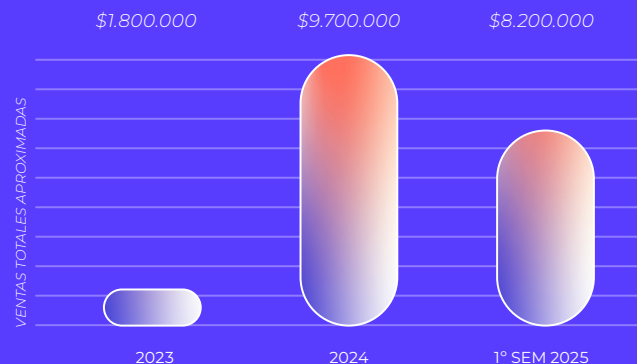
INDUSTRIA > INFORMÁTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

TIPO DE SOLUCIÓN > SERVICIO

MODELO DE NEGOCIO > B2B BUSINESS TO BUSINESS

ALCANCE DE VENTAS > NACIONAL

INVERSIÓN PRIVADA RECIBIDA > FFF (FAMILY, FOOLS, FRIENDS)



CASO DESTACADO

# E-holders



SITIO WEB  
e-holders.com

DESCRIPCIÓN

Plataforma SaaS que digitaliza y centraliza la gestión de la gobernanza corporativa en organizaciones, abordando problemas asociados a procesos manuales, información dispersa y falta de trazabilidad en la toma de decisiones.

HITOS

2024

- > Adjudicación del programa Semilla Expande.
- > Redefinición del buyer persona a través de mentorías y aceleración.
- > Incorporación de Mall Plaza como cliente.

2025

- > Adjudicación de la etapa 2 de Semilla Expande.
- > Avance en cierre comercial con Aguas Andinas.
- > Generación de interés internacional tras participación en StartCo (Medellín, Colombia).

IMPACTO

Su implementación promueve la transformación digital de la gobernanza corporativa y fortalece el cumplimiento normativo

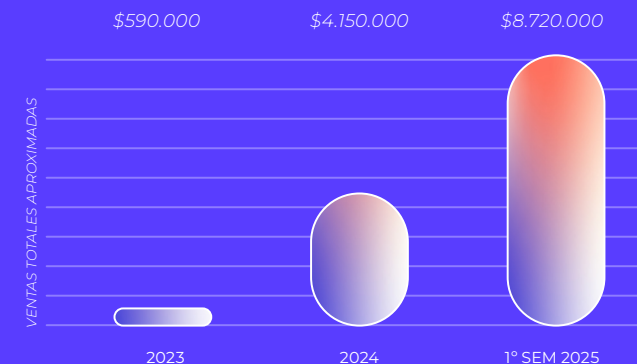
EJECUCIÓN CON UDD VENTURES

FECHA DE INGRESO > MARZO 2025.

FONDO > SEMILLA EXPANDE 2024-2 CON CAPITAL PÚBLICO  
LEVANTADO DE \$25.000.000 + 20.000.000 (FASE EXTENSIÓN)

SERVICIO DE ACELERACIÓN > SEPTIEMBRE A DICIEMBRE 2025.

SERVICIO DE MENTORÍA > ENERO 2026.



REGIÓN > METROPOLITANA

FECHA DE CONSTITUCIÓN > 08/06/2023

EMPRESA LIDERADA POR UNA MUJER > NO

CANTIDAD TOTAL DE TRABAJADORES > 3

INDUSTRIA > INFORMÁTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

TIPO DE SOLUCIÓN > SERVICIO

MODELO DE NEGOCIO > B2B BUSINESS TO BUSINESS

ALCANCE DE VENTAS > NACIONAL

INVERSIÓN PRIVADA RECIBIDA > FFF (FAMILY, FOOLS, FRIENDS)

CASO DESTACADO

# Reity



SITIO WEB  
reity.cl

DESCRIPCIÓN

Plataforma de financiamiento colectivo de inversión inmobiliaria que utiliza tecnología blockchain para tokenizar activos, permitiendo a personas invertir en propiedades de forma accesible y con mayor liquidez.

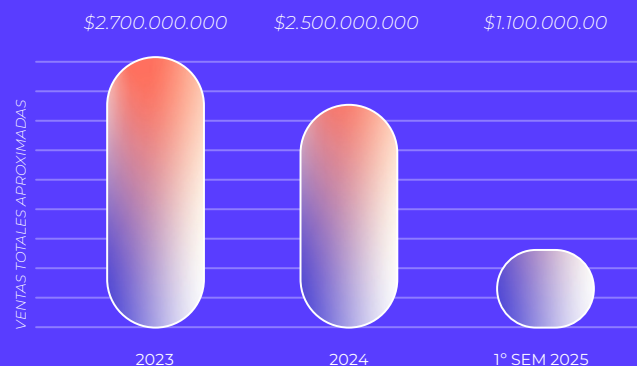
EJECUCIÓN CON UDD VENTURES

**FECHA DE INGRESO** > ABRIL 2025.

**FONDO** > SEMILLA EXPANDE 2024-2 CON CAPITAL PÚBLICO LEVANTADO DE \$25.000.000 + 20.000.000 (FASE EXTENSIÓN).

**SERVICIO DE ACELERACIÓN** > SEPTIEMBRE A DICIEMBRE 2025.

**SERVICIO DE MENTORÍA** > ENERO 2026.



HITOS

2025

- > Lanzamiento y financiamiento del activo tokenizado número 46.
- > Venta del primer departamento tokenizado antes del plazo proyectado, validando la tesis de inversión.
- > Alcance de más de \$6.000.000.000 en activos administrados.
- > Generación de alianzas con compañías de wealth management.

2026

- > Lanzamiento de nuevos tokens con locales comerciales como activos subyacentes.
- > Primera recompra y quema de tokens en blockchain (Token Socio Preferente Borde Vivo), cumpliendo TIR y Cap Rate proyectados.
- > Fortalecimiento de campañas de marketing con equipo especializado.

IMPACTO

Más de 1.800 usuarios activos y una de las ofertas más amplias de tokenización a nivel nacional, con 49 activos y 46 ya financiados. Su mercado secundario ha demostrado altos niveles de dinamismo, transando más de \$147.000.000 en un solo mes, lo que representa una liquidez hasta 1.000 veces mayor que el mercado inmobiliario tradicional.

**REGIÓN** > METROPOLITANA

**FECHA DE CONSTITUCIÓN** > 14/06/2022

**EMPRESA LIDERADA POR UNA MUJER** > NO

**CANTIDAD TOTAL DE TRABAJADORES** > 8

**INDUSTRIA** > BANCA, FINANZAS Y SEGUROS

**TIPO DE SOLUCIÓN** > PRODUCTO

**MODELO DE NEGOCIO** > B2C BUSINESS TO CONSUMER

**ALCANCE DE VENTAS** > NACIONAL

**INVERSIÓN PRIVADA RECIBIDA** > FFF (FAMILY, FOOLS, FRIENDS)

CASO DESTACADO

# Vistazo



SITIO WEB  
vistazo.cl

DESCRIPCIÓN

Plataforma SaaS de observación financiera diseñada para PYMES, que permite a los dueños de negocio acceder a información clave de su empresa de manera simple, clara y en tiempo real.

EJECUCIÓN CON UDD VENTURES

**FECHA DE INGRESO** > MARZO 2025.

**FONDO** > SEMILLA EXPANDE 2024-2 CON CAPITAL PÚBLICO LEVANTADO DE \$25.000.000 + 20.000.000 (FASE EXTENSIÓN).

**SERVICIO DE MENTORÍA** > FEBRERO 2026.



HITOS

2025

- > Validación del problema y lanzamiento comercial.
- > Alcance de 17 clientes activos.
- > Implementación de suscripción mensual SaaS.
- > Ajuste de propuesta de valor para facilitar adopción e identificación de drivers clave de crecimiento y retención.

2026

- > Crecimiento de clientes en más de un 70% (de 17 a más de 30).
- > Alianzas con instituciones como Banco de Chile, UDD Ventures, FEDETUR y ACHIGA.
- > Definición de roadmap de producto enfocado en retención.
- > Desarrollo de módulo de notificaciones inteligentes. Incorporación de nuevas funcionalidades.

IMPACTO

Más de 30 empresas PYMES utilizan la plataforma para mejorar su toma de decisiones, logrando mayor control sobre sus finanzas y anticipando escenarios críticos.

**REGIÓN** > METROPOLITANA

**FECHA DE CONSTITUCIÓN** > 26/04/2023

**EMPRESA LIDERADA POR UNA MUJER** > NO

**CANTIDAD TOTAL DE TRABAJADORES** > 7

**INDUSTRIA** > INFORMÁTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

**TIPO DE SOLUCIÓN** > SERVICIOS

**MODELO DE NEGOCIO** > B2B2C BUSINESS TO BUSINESS TO CONSUME

**ALCANCE DE VENTAS** > NACIONAL

**INVERSIÓN PRIVADA** > FINANCIAMIENTO BANCARIO

CASO DESTACADO

# Wobe

DESCRIPCIÓN

Startup que desarrolla infraestructura física y digital para mejorar las condiciones de trabajo de repartidores de plataformas de delivery en zonas de alta demanda, con módulos físicos equipados para un descanso digno y funcionamiento armónico con el entorno.

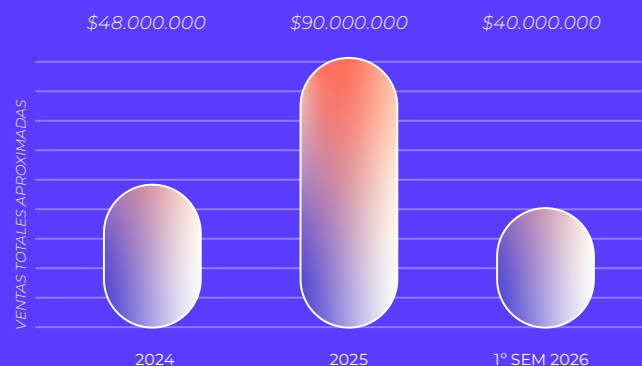
EJECUCIÓN CON UDD VENTURES

**FECHA DE INGRESO** > MARZO 2025.

**FONDO** > SEMILLA EXPANDE 2024-2 CON CAPITAL PÚBLICO LEVANTADO DE \$25.000.000 + 20.000.000 (FASE EXTENSIÓN).

**SERVICIO DE ACELERACIÓN** > SEPTIEMBRE A DICIEMBRE 2025.

**SERVICIO DE MENTORÍA** > ENERO 2026.



SITIO WEB  
wobesocial.com

HITOS

2025

- > Lanzamiento oficial de la aplicación Wobe.
- > Más de 400 repartidores registrados.
- > Implementación e inauguración del tercer módulo en La Reina.
- > Consolidación de operación en múltiples comunas de Santiago.
- > Alianza con PedidosYa como partner de branding.

2026

- > Inauguración del cuarto módulo en La Florida.
- > Alcance de 600 repartidores registrados.
- > Relanzamiento de la app Wobe (versión mejorada).
- > Incorporación de planes de suscripción.
- > Implementación de sistema de códigos de descuento.
- > Nuevas funcionalidades de reportabilidad.

IMPACTO EN EL ECOSISTEMA  
EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN NACIONAL

Más de 600 repartidores acceden a espacios de descanso adecuados, impactando positivamente su bienestar y productividad. Al mismo tiempo, contribuye al ordenamiento del espacio urbano mediante la instalación de infraestructura en puntos estratégicos, reduciendo la ocupación informal en zonas de alta congestión.

**REGIÓN** > METROPOLITANA

**FECHA DE CONSTITUCIÓN** > 07/05/2024

**EMPRESA LIDERADA POR UNA MUJER** > NO

**CANTIDAD TOTAL DE TRABAJADORES** > 5

**INDUSTRIA** > SOCIAL

**TIPO DE SOLUCIÓN** > SERVICIO

**MODELO DE NEGOCIO** > B2B2C BUSINESS TO BUSINESS TO CONSUMER

**ALCANCE DE VENTAS** > NACIONAL

**INVERSIÓN PRIVADA** > FFF (FAMILY, FOOLS, FRIENDS)

# Creando negocios futuros.