



# **INFORME FINAL**

## **PROYECTOS LÍNEA 3A TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA MISIONES TECNOLÓGICAS**

**Código Proyecto 207-6133  
“GIRA DE POTENCIAMIENTO E  
INNOVACIÓN PARA EMPRENDEDORES  
DINAMICOS”**

**ENDEAVOR**

**25 de Junio del 2007**

## **1.- Informe Final**

### **1.1.- Informe Técnico Misión Tecnológica**

#### 1.1.Fecha salida / llegada

Tal a lo estipulado, un grupo de emprendedores miembros de Endeavor Chile, y un representante de la misma organización, realizaron su viaje dentro del contexto de una Misión Tecnológica en la ciudad de Miami, EEUU entre el 29 y el 4 de mayo del 2007.

#### 1.2.Identificación de empresarios que asistieron a la Gira en su totalidad.

Esta misión consistió en 4 días intensos de reuniones para los 10 participantes: Andrés Turski – QuickDeli, Pilar Marambio – Maraseed, Rolando Carmona, Drillco Tools, Max Grekin – SKM Seaprende, Mario Araya – Kibernum, Greg Barton – Business News Ameritas, Geraldine Mlynarz – Diagnostec, Sergio López – Intellisoft, Daniel Daccarett – Globe y Nils Galdo de Endeavor.

Cabe señalar que el emprendedor de la empresa Corbac S.A. declinó tempranamente su participación de la misión por motivos profesionales ineludibles.

Así también, por un viaje ineludible, Pilar Marambio no pudo participar de la actividad de difusión. Por favor hacer referencia al anexo #3. Por su parte Geraldine Mlynarz tampoco participó de la actividad de difusión ya que se encontraba enferma. Por favor hacer referencia al anexo #4. Sin embargo, hay que mencionar que ambas personas realizarán actividades de difusión de esta actividad dentro del contexto de su experiencia con Endeavor.

#### 1.3.Grado de cumplimiento del programa de la Gira (si es distinto al 100% programado, explicar motivos)

Todos los participantes obtuvieron resultados valiosos y reales gracias al desarrollo de una gama amplia de temas relevantes y de alto impacto. Se logró obtener un aprendizaje único y de primer nivel sobre distintas tendencias actuales industriales y por supuesto sobre nuevas tecnologías e innovaciones empresariales. En relación a los objetivos específicos de cada uno de los participantes de la misión, se describe a continuación cada uno de ellos, los cuales fueron estipulados antes de la realización del viaje. Algunas ilustraciones de la gira se presentan en el Anexo #5.

#### QuickDeli

**OBJETIVOS:** 1.Potenciar el modelo de negocios de la empresa a través de comentarios e impresiones de contrapartes claves.

2. Explorar nuevas líneas innovadoras de negocio que puedan ser anexadas al negocio central de la empresa. Por ejemplo, según nuevas tendencias de despacho, demanda, etc.

3. Compartir con contrapartes claves nuevas tendencias en su industria particular. Foco en temas de distribución, packaging, etc.

**RESULTADOS:** A través de las reuniones con el señor Salzberg y Becerra, se logró desarrollar y obtener información clave sobre modelos de negocio de la empresa y explorar nuevas líneas de innovadoras del rubro de QuickDeli. Además con el señor

## INNOVA CHILE - CORFO

Leslie, Andrés pudo aprender sobre las nuevas tendencias de la industria de alimentos sanos en EEUU. Andrés Turski también pudo interactuar individualmente con las siguientes personas para profundización ellas sus objetivos y temas de interés:

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Alejandro Villalon	Tienda Kid
Ariel Schilkurt	Scopix
Claudio Lopez	Asignet
Gabriel Hornstein	American Cleaning Center
Gaurav Burman	Promethean Investment
John Hamm	VSP Capital
Pablo Milburn	Datamyne
Rodolfo Oppenheimer	Prosperitas
Rodrigo Azevedo	Comunique-se

Asimismo, a través de las reuniones grupales, Andrés pudo tratar sus objetivos definidos y además de otros adicionales de relevancia para la empresa.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO:** “Para mí el Summit fue una experiencia de algo impacto y valor para nuestro emprendimiento. Ampliamos nuestra forma de ver el mundo, la empresa y el negocio, produciendo cambios significativos en el día a día de nuestra compañía.”

### Maraseed

**OBJETIVOS:** 1. Compartir y aprender con contrapartes claves sobre nuevas tendencias de negocios B2B para potenciar su modelo de negocios de multiplicación de semillas de alto valor.

2. Aprender y explorar nuevas tendencias de mercado. Foco en la provisión de nuevos servicios de alto valor.

3. Explorar con distintas contrapartes potenciales alianzas estratégicas que potencien el área I+D y comercial.

4. Prospeccionar potenciales relaciones con instituciones académicas que potencien el área de I+D de la empresa.

**RESULTADOS:** Similar al caso anterior gracias a las iteraciones con los señores Salzber y Becerra, Pilar pudo expandir su conocimiento sobre tendencias de negocio B2B. Esto es importante para Maraseed dado la relevancia de consolidar y potenciar sus relaciones de clientes actuales. A través de la reunión con el señor Brenner, Pilar pudo potenciar su conocimiento sobre el mercado internacional de semillas y de I+D correspondiente. Además esta instancia aportó con temas financieros del interés de Pilar. El señor Sahlman aportó con sus perspectivas y contactos dentro de Harvard que puedan ser del interés de la empresa. Pilar también compartió a nivel individual con las siguientes contrapartes para tratar sus temas:

## INNOVA CHILE - CORFO

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Alejandro Villalon	Tienda Kid
	Core Security
Jonatan Altszul	Technology
Jorge Gonzalez	Adam Technologies
Luis Vera	Scopix
Luiz Roberto Wolf	Plus Time & Progen
Marcus Dantus	Peerant
Mauricio Angel	Ideagro
Pablo Brenner	Prosperitas
Peter Kellner	Richmond Lanagement
Raul Polakof	Scan Tech
Ricardo Villarreal	Imagen Dental
Santiago Subotovsky	AXG Tecnonexo
Sefer Ozhan	Navtruk

Asimismo, a través de las reuniones grupales, Pilar pudo tratar sus objetivos definidos y además de otros adicionales de relevancia para Maraseed.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO:** "El Summit me convenció de que la mejor forma de lograr que nuestra empresa tenga un alto impacto es creciendo, para así dar más trabajo y lograr que Chile se desarrolle".

### Drillco Tools

**OBJETIVOS:** 1. Conversar con líderes empresariales sobre el desarrollo de un modelo de negocios innovador que complemente la producción, representación, e implementación de proyectos relacionados a la perforación.

2. Reunirse empresarios con negocios en rubros complementarios al de martillos para explorar posibles nuevas áreas de actividad.

3. Explorar con entidades académicas e institucionales la idea de conformar una entidad de investigación Américo-chilena en el área de tecnologías de dispositivos de impacto, dinámica y tratamientos térmicos del acero.

**RESULTADOS:** Jorge Becerra pudo ahondar con Rolando sobre su iniciativa de un nuevo modelo de negocios potenciado para Drillco. W. Sahlman fue una instancia de muy alto valor para Rolando dado que no solo quedó en contacto con él para ver si a nivel académico puede tratar ciertos temas empresariales, sino que además le proveyó con conocimientos claves sobre modelos de negocios. Randy Komisar como Claude Salzberg apoyaron a Rolando en explorar rubros complementarios al de la perforación. Endeavor apoyó a Rolando a que se reúna, complementando su agenda prefijada, con las siguientes personas.

## INNOVA CHILE - CORFO

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Andres Cerisola	Estudio Ferrer Lamaison
Ariel Schilkurt	Scopix
Arnaldo Goldemberg	LAN Designers
Claudio Lopez	Asignet
German Pugliese	Technisys
Heberto Taracena	Metroscubicos
Joao Mendes	Proteus Securities
John Hamm	VSP Capital Fairfield Greenwich Group
Matt Brown	Group
Pablo Milburn	Datamyne
Ricardo Villarreal	Imagen Dental
Rodolfo Oppenheimer	Prosperitas
Rodrigo Azevedo	Comunique-se
Roni Lieberman	Memory

A través de las reuniones grupales, Rolando pudo tratar sus objetivos definidos y además de otros adicionales de relevancia para la empresa.

STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.

TESTIMONIO: “Una ocasión importante y oportuna para adquirir nuevas experiencias y conocimiento de los líderes del ambiente del emprendimiento”.

### SKM Seaprende

OBJETIVOS: 1. Aprender de contrapartes claves las últimas tendencias relacionadas al E-Learning, Knowledge Management e TI.

2. Poder encontrar una contraparte que pueda aportar en la transferencia de tecnología de punta para el negocio en Chile.

3. Ahondar el modelo de negocio de la empresa con las nuevas tendencias innovadoras en EEUU (esto relacionado a empresas del rubro de TI, Marketing y servicios).

4. Compartir con académicos iniciativas de investigación de contenidos como de tecnologías relacionadas a plataformas de contenidos. (ejem MIT).

RESULTADOS: Max Grekin tuvo la insuperable oportunidad de compartir con Alejandro Zubillaga sobre las últimas tendencias en manejo de materiales digitales de contenido. Además gracias a la reunión complementaria con Alejandro, Max pudo ahondar sobre potenciales contrapartes que pudieran convertirse en proveedores de tecnología relacionada. La señora Copus pudo también aportar a Max con modelos de negocios fuertemente relacionados al marketing y que son necesarios actualmente para SKM Seaprende. Bill Sahlman además pudo conversar con Max sobre las nuevas tecnologías y tendencias académicas que Harvard esta llevando a cabo para manejar sus contenidos y conocimiento. Max también pudo relacionarse uno a uno con las siguientes contrapartes para tratar temas de su interés.

## INNOVA CHILE - CORFO

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Semih Yusz	Petfor
Jorge Gonzalez	Adam Technologies
Luis Alexandre Chicani	Dental Corp
Mario Bethlem	General Atlantic
Maximiliano Guerra	Arch Partners
Raul Polakof	Challenges
Rodolfo Oppenheimer	Prosperitas
Wenceslao Casares	Merck Ltda

Como los demás, a través de las reuniones grupales, Max pudo tratar sus objetivos definidos y además de otros adicionales de relevancia para la empresa.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO:** “El summit fue espectacular, la oportunidad única para intercambiar experiencias entre países culturas y sobre todo modelos a seguir de grandes emprendedores”.

### Kibernum

**OBJETIVOS:** 1. Compartir y ahondar tópicos relacionados a la instalación e implementación del modelo de negocios de una “fabrica de software”

2. Reunirse con contrapartes que puedan potencialmente asistir en la internacionalización del modelo de Kibernum.

3. Explorar nuevas tendencias relacionadas al modelo de negocios de subcontratación de personal.

**RESULTADOS:** Las reuniones con Tina Seelig y Randy Komisar fueron de suma relevancia para tratar los objetivos de Mario. En particular se ahondaron los temas de la fábrica de software, las nuevas tendencias en la industria de TI en EEUU y como potencialmente escalar negocios como el de Mario. Sobre el tema de internacionalización Mario pudo compartir con emprendedores mexicanos, argentinos y uruguayos, como potencialmente dirigir dicho esfuerzo. Las siguientes personas trataron directamente con Mario, diferentes temas que fueron de su interés durante los días de la misión.

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
	RVOX Research
Enrique Gomez	Tech
Esteban Wolf	Plus Time & Progen
Fernando Rachetti	Endeavor
Guillermo Casares	Merck Ltda
Heberto Taracena	Metroscubicos
Jose Fourquet	Lehman Brothers
Lemao Motaung	Medupe Distributors
Leonardo Shapiro	Tienda Kit
Maximiliano Guerra	Arch Partners
Nestor Nocetti	Globant
Santiago Bilinkis	Officenet

Mario pudo también tratar en reuniones grupales sus objetivos definidos y además de otros adicionales que son de relevancia para la empresa.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

## INNOVA CHILE - CORFO

TESTIMONIO: "En el panel de inversionistas de capital de riesgo se le preguntó a uno de los panelistas cual era el principal error que cometían los emprendedores al ir en busca de capital de riesgo para hacer crecer sus negocios, y el respondió que los emprendedores no tenían claridad absoluta, sin ambigüedades de cual es el valor que le traen a sus clientes, y reflexioné de que en mi caso tampoco tengo claridad absoluta y sin ambigüedad de cual es el valor que Kibernum le trae a sus clientes. Lo conversé con otros emprendedores y me di cuenta que era todo un tema, algunos me dijeron que se tardaron años en tener esa claridad. Por otro lado al tener esa claridad se redefine la estrategia de la empresa y se logra un mayor foco. En estos momentos estamos diseñando un estudio que nos permita obtener esa claridad."

### BNAméricas

OBJETIVOS: 1. Aprender sobre las últimas tendencias en la distribución de información a través de nuevos medios (tanto para B2C y B2B)

2. Entender sobre las últimas tendencias en la generación de contenidos de información

3. Explorar potenciales nuevas líneas tecnológicas que potencien las oferta de la empresa en Chile.

4. Compartir y perfeccionar a nivel académico y empresarial nuevas líneas innovadoras de negocio que BNA esta evaluando al día de hoy.

RESULTADOS: A través de las reuniones con el señor Zubillaga y Sahlman, Greg aprendió sobre las últimas tendencias en la generación y distribución de información, ya sea de forma digital, electrónica y física. Por otro lado Randy Komisar y Alison Copus no solo exploraron nuevas líneas tecnológicas que podrían ser del interés de BNAméricas, sino que además potenciaron a Greg con nuevas iniciativas que podrían ser del interés de la empresa. El señor Sahlman también pudo compartir con Greg por iniciativas académicas relacionadas a la generación de información. Como los demás emprendedores, Greg profundizó varios temas con las siguientes personas a nivel individual:

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Ariel Schilkurt	Scopix
Avi Eyal	Software Solutions
Claudio Lopez	Asignet
John Hamm	VSP Capital
Jose Fourquet	Lehman Brothers
Mario Bethlem	General Atlantic
Pablo Milburn	Datamyne
Peter Kellner	Richmond Management
Rodolfo Oppenheimer	Prosperitas
Rodrigo Azevedo	Comunique-se
Sunny Bates	Sunny Bates Associates

Greg participo, como los demás participantes de la Misión de reuniones grupales adicionales que le proveyeron de temas de relevancia para la empresa.

STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.

TESTIMONIO: "Fue una experiencia que sirvió tanto para enriquecer mi conocimiento de otros emprendimientos, como de proyectos en la región que me actualizan con respecto distinto modelos de negocios y mejores practicas que pueden ser utilizados en mi negocio. De ahí que esta oportunidad fue única y muy valiosa, para a lo cual estoy muy agradecido a Endeavor y a Corfo".

## INNOVA CHILE - CORFO

### Diagnostec

OBJETIVOS: 1. Poder compartir experiencias de desarrollo biotecnológico con empresas e instituciones afines a su rubro

2. Prospectar posibles contrapartes y acuerdos con éstas, para futuros desarrollos de I+D de la empresa.

3. Intercambiar el conocimiento acerca de los últimos avances en diagnóstico molecular y control de enfermedades infecciosas con empresas e instituciones relacionadas.

4. Identificar nuevos áreas de desarrollo al margen de la industria del cerdo y salmón.

RESULTADOS: A pesar que el área de Diagnostec es una de las más “duras” de atender, Geraldine tuvo la insuperable oportunidad de compartir con el señor Komisar y McGlashan sobre las nuevas tendencias, negocios y avances relacionados al área de biotecnología y vacunas para la industria alimenticia. Asimismo Geraldine pudo compartir con Bill Sahlman y Tom Friel sobre nuevas iniciativas innovadores para Diagnostec. Geraldine compartió con las siguientes personas un mayor desarrollo temas de su interés:

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Alejandro Villalon	Tienda Kid
	Core Security
Jonatan Altszul	Technology
Luis Vera	Scopix
Maximiliano Guerra	Arch Partners
Pablo Brenner	Prosperitas
Peter Kellner	Richmond Lanagement
Ricardo Villarreal	Imagen Dental
Rodolfo	
Oppenheimer	Prosperitas
Santiago Subotovsky	AXG Tecnonexo
Sefer Ozhan	Navtruk
Wenceslao Casares	Merck Ltda

Geraldine participo activamente de reuniones grupales adicionales que le proveyeron de temas relevantes para ella como emprendedora como para la empresa.

STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.

TESTIMONIO: “El summit me permitió materializar lo que significa la oportunidad de los encuentros. Poder estar en este evento junto a un grupo maravilloso de personas me permitió comprender que uno tiene el deber de aprovechar cada encuentro que se le presente, ya que a pesar de que parece algo tan común y normal en el día a día, está en uno poder entender la oportunidad que cada uno de ellos nos entrega. Y así es como debiera enfrentar día a día la realidad de mi empresa para lograr los objetivos que nos hemos propuesto.”

### Intellisoft

OBJETIVOS: 1. Explorar nuevas tendencias en la industria del software en relación a proyectos de administración de proyectos.

2. Prospectar nuevas tecnologías que puedan ser complementarias a Proactive Office.

3. Compartir y perfeccionar con contrapartes claves el modelo de negocio de Intellisoft.

4. Aprender sobre como mejor realizar un Spin Off de un negocio central.

## INNOVA CHILE - CORFO

**RESULTADOS:** Las reuniones con Tina Seelig, Nic Beim y Timothy Drapper le permitieron a Sergio el aprender y compartir conocimiento sobre las las ultimas tendencias de la industria del software. Así también la reunión con Pablo Brenner y Peter Kellner le ofrecieron la posibilidad de indagar como manejar sus diferentes negocios y sobre potenciales nuevas tecnologías y soluciones que se puedan complementar o potenciar a Proactive Office. Las siguientes contrapartes compartieron con mayor detalle varios temas con Sergio:

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Alejandro Frenkel	Grupo Fen
Bulent Celebi	Airties Wireless
Daniel Espinosa	Grupo Espinosa
Francisco Ravecca	Ficus Investments RVOX Research
Jesus Gomez	Tech
Jorge Gonzalez	Adam Technologies
Luciano Nicora	Viramonte Nicora
Luis Alexandre Chicani	Dental Corp
Mario Bethlem	General Atlantic
Raul Polakof	Challenges
Shane Immelman	LapDesk

Sergio también participo activamente de reuniones grupales adicionales que le proveyeron de conocimiento y recomendaciones muy valiosas para él y la empresa.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO:** “Me siento sumamente privilegiado de haber participado de dicha actividad que me potencia nivel personal como profesional para mi emprendimiento.”

### Globe

**OBJETIVOS:** 1. Prospectar potenciales tecnologías y metodologías complementarias para implementarlas en el negocio actual en Chile.

2. Compartir con miembros claves la nueva iniciativa de negocio de Globe Chile y ver como potenciarlo según nuevos patrones de comportamiento, demanda y oferta de servicios de recuperación de productos.

3. Profundizar temas relacionados a la transaccionabilidad y relacionamiento con diferentes tipos de contrapartes (clientes, proveedores de tecnología, actores financieros, etc.)

**RESULTADOS:** Tanto Marcelo Cherto como Jack Leslie apoyaron a Daniel con conversaciones detalladas de cómo potenciar el área tecnológica como del negocio de Globe. Así también cuestionaron y perfeccionaron con Daniel los conceptos de la nueva iniciativa de negocio de la empresa. Las instancias con los señores Becerra, Zubillaga y Brenner le permitieron a Daniel pulir las interacciones y relacionamientos con los diferentes tipos contrapartes de su negocio. Ejemplo con los potenciales clientes el balance entre transaccionabilidad y fidelización. Daniel también compartió con las siguientes personas:

## INNOVA CHILE - CORFO

<b>NOMBRE</b>	<b>EMPRESA</b>
Carmen Correa	Endeavor
Esteban Wolf	Plus Time & Progen
Jorge Gonzalez	Adam Technologies
Leonardo Shapiro	Tienda Kit
Luis Alexandre Chicani	Dental Corp
Mario Bethlem	General Atlantic
Raul Polakof	Scan Tech
Santiago Bilinkis	Officenet
Sefer Ozhan	Navturk

Como todos los miembros de la misión, Daniel participo también activamente de reuniones grupales adicionales que le potenciaron como emprendedor y empresario.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO: “Sencillamente INTERGALÁKTIKO !! Inspirador y de mucho aprendizaje”.**

### Endeavor

**OBJETIVOS:** 1. Profundizar el conocimiento y avance en temas de desarrollo tecnológico, innovación y emprendimiento a nivel mundial. Por ejemplo con cada uno de los Centros Endeavor del mundo (Turquía, Sudáfrica, México, Brasil, Argentina, Colombia y Uruguay)

2. Concretar la identificación de una contraparte para la firma de una alianza para el desarrollo y difusión de temas en conjunto, a favor del desarrollo del emprendimiento, tecnología e innovación durante los próximos años.

3. Finalmente, Endeavor también desea poder intercambiar experiencias con distintos tipos de contrapartes, en distintos temas. Por ejemplo, emprendimiento y capital de riesgo) en los cuales Endeavor tiene un profundo conocimiento a nivel latinoamericano.

**RESULTADOS:** Endeavor a través de las reuniones con Bill Sahlman, Edgar Bronfman y Tina Seelig le permitieron profundizar sobre algunos nuevos temas tecnológicos, innovativos y relacionados al emprendimiento. Por ejemplo, temas relacionados a TI – Hardware, nuevos modelos de negocios de contenido y el tema financiero de Venture Debt relacionados al emprendimiento. Además, gracias a Tina Seelig y Randy Komisar se esta evaluando de tener acceso a todo el contenido del Educations Corner de Stanford para los emprendedores Endeavor como a la comunidad chilena de emprendimiento. Las reuniones con Allison Copus, Emilio Azcarraga y Bill Sahlman satisficieron y clarificaron ciertas dudas e iniciativas relacionadas a actividades que Endeavor desea realizar.

**STATUS: OBJETIVOS SATISFECHOS.**

**TESTIMONIO: “Esta actividad única ha sido sumamente valiosa e insuperable, no solo para nuestros emprendedores, sino también para nuestra organización ya que pudimos compartir muchos temas relacionados al potenciamiento del emprendimiento, transferencia tecnológica e innovación.”**

### 1.4. Logros destacables de la Gira Tecnológica:

Los emprendedores alcanzaron a tener:

- Acceso a redes de alto nivel y difíciles. Gracias a esto se espera que los emprendedores hayan aumentado su red de conocidos para poder llegar a nuevos y mejores proveedores de materias primas, clientes, información de mercado, información clave para superar barreras, mejores practicas
- Acceso a conocimiento y experiencias de último nivel sobre temas de innovación y management de negocios.
- Profundizando redes a través de nuevos proveedores, socios, clientes a través de los contactos
- Potenciamiento de la red
- Nuevas experiencias de negocios de Alto Impacto, como nuevos modelos para los participantes chilenos
- La actividad de difusión fue muy positiva a nivel comunitario pues se logró compartir con una audiencia muy variada y amplia sobre del conocimiento de alto nivel obtenido por los participantes de la misión.

Endeavor estima que los logros más destacables de la iniciativa son los siguientes:

- Endeavor logró como objetivo general, profundizar y aplicar la experiencia de contrapartes clave e insuperables en materias de desarrollo tecnológico, innovación y emprendimiento a sus actividades en Chile
- Dado que la misión fue de carácter multi-sectorial pudo cubrir no solo varios temas e industrias sino que además

Algunos casos destacables sobre lo alcanzado son:

- Drillco Tools y la potencial oportunidad de contar con el desarrollo y análisis de Bill Sahlman de Harvard en relación a su negocio
- El análisis de parte de Bill McGlashan sobre la situación financiera de Maraseed y Diagnotec
- El análisis de parte de Randy Komisar sobre la iniciativa tecnológica de Intellisoft
- El potenciamiento de Mario Araya de Kibernum por el emprendedor Uruguayo de software Gabriel Colla de Infocorp
- La presencia de Maraseed en el programa de CNN en español de Gabriela Frías

1.5. Actividad de Difusión

Endeavor realizó en conjunto con los emprendedores Andrés Turski – QuickDeli, Rolando Carmona, Drillco Tools, Max Grekin – SKM Seaprende, Mario Araya – Kibernum, Greg Barton – Business News Ameritas, Sergio López – Intellisoft y Daniel Daccarett – Globe la actividad de difusión “Una nueva visión para emprender... lecciones aprendidas dentro de un contexto de Misión Tecnológica”. Esta actividad se llevó a cabo el día 7 de Junio en las instalaciones de INACAP Apoquindo y congregó a un total de 154 personas las cuales asistieron a los dos bloques de presentaciones. Para ver la lista de asistentes ver anexo #6. Para ver contenido creado ver: <http://www.youtube.com/watch?v=1v92droCOQg>

Para esta actividad se contó con el apoyo de INETEC y esta cede de INACAP. Para estos motivos Endeavor realizó el esfuerzo mediático el cual salió en el diario la Tercera del día lunes 4 de junio:

A continuación el programa oficial:

**Programa**

*Moderador: Alan Farcas, Director Ejecutivo de Endeavor*

08:30 – 08:45	Registro
08:45 – 08:50	Bienvenida: <b>Eugenio Covarrubias</b> , Vicerrector Inacap Apoquindo
08:50 – 09:00	Introducción: <b>Nils Galdo</b> , Servicio a Emprendedores, Endeavor
09:00 – 09:10	Mi impresión del Endeavor Entrepreneur's Summit 2007 <b>Rolando Carmona</b> , cofundador de Drillco Tools
09:00 – 09:10	Lecciones aprendidas de conversaciones con empresarios de otros países <b>Geraldine Mlynarz</b> , cofundadora de Diagnotec

**Panel A**

**Panelistas: Daniel Daccarett, fundador de Globe; Max Grekin, cofundador de SKM seaprende; y Sergio López, cofundador de Gemelo, Intellisoft y Proactive Office.**

09:00 – 09:30	“Gobierno Corporativo”
09:30 – 09:50	Preguntas
09:50 – 10:05	Coffee Break

**Panel B**

**Panelistas: Greg Barton, fundador de BN Américas; Pilar Marambio, cofundadora de Maraseed y Andrés Turski, cofundador Quick Deli.**

10:05 – 10:45	“De Fundador a Gerente General”
10:45 – 11:05	Preguntas
11:05 – 11:15	Recomendaciones para nuevas generaciones de empresarios: Mario Araya, cofundador de Kibernum.

**eNdeavor**

**Una nueva visión para emprender...**  
Lecciones aprendidas dentro del contexto de una Misión Tecnológica

Día: Jueves 7 de Junio de 2007.  
Hora: 08:30 horas.  
Lugar: INACAP APOQUINDO, Av. Apoquindo 7282 - Aula Magna.  
Adhesión: Por invitación, previa confirmación. Cupos Limitados.

**TEMAS Y PANELISTAS**

**PANEL A: GOBIERNO CORPORATIVO**  
PANELISTAS:  
**Geraldine Mlynarz**, cofundadora de Diagnotec  
**Daniel Daccarett**, fundador de Globe  
**Max Grekin**, cofundador de SKM Seaprende  
**Sergio López**, cofundador de Gemelo, Intellisoft y Proactive Office

**PANEL B: DE FUNDADOR A GERENTE GENERAL**  
PANELISTAS:  
**Greg Barton**, fundador de BN Americas  
**Rolando Carmona**, cofundador de Drillco  
**Pilar Marambio**, cofundadora de Maraseed  
**Andrés Turski**, cofundador Quick Deli  
**Mario Araya**, cofundador de Kibernum

**INSCRIPCIONES**  
ENDEAVOR  
Teléfono: (2) 211 20 55 - Fono Fax: (2) 220 52 72 - Email: [r.fuenzalida@endeavor.cl](mailto:r.fuenzalida@endeavor.cl) - [www.endeavor.cl](http://www.endeavor.cl)

**PATROCINAN**  
Inacap INETEC CORFO INNOVA CHILE

## INNOVA CHILE - CORFO



Max Greking en su presentación



Foto de audiencia primer bloque



Algunos de los panelistas



Foto grupal Endeavor



Foto audiencia segundo bloque



Foto grupal con Ma. Angelica - CORFO

### 1.6. Resultados y conclusiones (en términos generales y específicos)

En términos generales, los emprendedores Endeavor identificaron y profundizaron conocimientos, experiencias sobre tecnología e innovaciones de alto impacto nivel global, acorde a sus industrias y actividades respectivas. Esto se logró gracias a la ejecución de reuniones establecidas uno a uno con contrapartes idóneas y que satisficieron con cada uno de los objetivos particulares buscados por los participantes. Así mismo, sus agendas se complementaron con reuniones grupales, las cuales abordaron y ahondaron temas de su interés. De esta forma, cada uno de estos participantes, obtuvieron resultados insuperables, valiosos y reales, que cumplen acordemente con los objetivos establecidos y buscados por el proyecto previo al viaje. De ahí que Endeavor espera efectivamente el haber aumentado la competitividad de sus empresas aplicando y desarrollando, en conjunto con contrapartes internacionales, iniciativas puntuales. Eso si cabe destacar que el resultado alcanzado se gatillo definitivamente al apoyo y co-financiamiento provisto por CORFO.

Por otra parte y gracias también a las reuniones uno a uno, Endeavor terminó de identificar claramente a los actores claves en relación a los temas de emprendimiento, innovación y desarrollo tecnológico, por lo que profundizó el conocimiento de las actividades, como de la experiencia principalmente norteamericana en estas materias. Así mismo la organización identificó y acordó con contrapartes claves el poder realizar una serie de iniciativas según a los objetivos buscados por el proyecto. Por ende Endeavor también potenciará sus actividades tal a lo buscado y descrito previo a la misión. Otro punto importante a destacar es que a pesar que la misión tuvo un carácter multi-sectorial se pudo lograr grandes avances en cada una a de las empresas. Esto rompe positivamente con el paradigma de que las misiones tengan que tener un solo foco industrial.

En conclusión, es valido recalcar que de acuerdo a lo obtenido a través de la misión, el resultado de esta gira fue objetivamente un éxito, dado el cumplimiento de los intereses de cada uno de los participantes. Actualmente todos los participantes de la misión se encuentran realizando actividades de seguimiento correspondientes con las distintas contrapartes con las que se vislumbra cumplir y concretar con cada una de sus iniciativas.

### 1.2.-Contenido Informe Rendición de Desembolsos Misión Tecnológica

Este informe debe ser presentado de acuerdo al “Cuadro Resumen de los desembolsos reales del proyecto (ANEXO N°1)” y siguiendo las indicaciones establecidas en el punto N°2 -“ *Pauta para realizar el Informe Financiero* “, de este documento.

## 2.- Pauta para realizar el Informe Financiero

### 2.1 Registros Contables en la Empresa

El mecanismo definido para el seguimiento financiero tiene sus fundamentos en la estructura contable que encontramos en toda empresa, independiente de su giro y tamaño.

Para estos efectos, la empresa deberá incorporar, el subsidio entregado como aporte de INNOVA CHILE y las partidas e ítems de desembolsos asociados a la ejecución del proyecto, en la contabilidad de la empresa, asumiendo, entonces, un seguimiento financiero de los proyectos, de carácter contable con los siguientes pasos a seguir:

#### 2.1.1 Crear la estructura contable del proyecto en la contabilidad de la empresa beneficiaria:

- **Cuenta de Pasivo: Ingreso del subsidio INNOVA CHILE**
- **Cuentas de Activos: Partidas de desembolsos del proyecto**
  - Pasajes aéreos, tasa de embarque y seguro de asistencia en viaje
  - Alojamiento y alimentación
  - Asistencia a cursos, eventos
  - Movilización

#### 2.1.2 Para el Informe Financiero, la empresa debe incorporar la siguiente documentación en fotocopia, donde se acredita la realización del desembolso y la imputación de los impuestos correspondientes, para el período que se está informando:

- Libro Mayor de las Cuentas contables del proyecto INNOVA CHILE, definidas en 2.1.1
- Libro de compras
- Formulario 29 del SII “Declaración y Pago Simultáneo Mensual”

Los Libros contables aludidos deben tener **identificado claramente** cuales son los **cargos imputados al proyecto** (con lápiz destacador).

### 2.2 Documentación de respaldo de las partidas de desembolsos asociados al proyecto:

#### 2.2.1. Rendición de desembolsos del proyecto (ANEXO N°2)

La empresa gestora deberá presentar, por cada participante, fotocopia de la documentación que respalda la rendición y que a continuación se detalla según ítem:

- **Pasajes aéreos, tasa de embarque y seguro de asistencia en viaje:**
  - Tarjeta de embarque

## INNOVA CHILE - CORFO

- Factura pasaje aéreo
- Factura del seguro contratado
- **Alojamiento y alimentación:**
  - Recibo de viático de cada participante, debidamente firmado
- **Asistencia a cursos, eventos:**
  - Comprobante pago de entrada o inscripción a cada evento
- **Movilización:**
  - Factura país de origen del gasto

### **Cabe destacar que:**

La documentación de respaldo que no se ajuste a las normas y criterios definidos en esta Pauta será rechazada por INNOVA CHILE y no se considerará la imputación de dicho monto en la rendición.

Cualquier desembolso que carezca de documentación que lo respalde, será descontado de la respectiva rendición.

## **2.3 Verificación de la documentación en terreno**

- 2.3.1 Durante la revisión en terreno, el ejecutivo verificará en la **documentación original** que respalda la rendición de desembolsos presentada por la empresa: boletas, facturas, contratos, liquidaciones de sueldos, pago de leyes sociales y previsionales. Paras tales efectos, la empresa deberá tener disponibles la documentación solicitada por el ejecutivo.

La documentación de respaldo que no se ajuste a las normas y criterios definidos en esta Pauta será objetada por INNOVA CHILE y no se considerará la imputación de dicho gasto en la rendición.

## INNOVA CHILE - CORFO

### ANEXO #5



Linda Rottenberg dando el inicio del Summit



Sesión de trabajo con Michael Dell



Rolando Carmona y Greg Barton profundizando con Bill Sahlman luego de sus reuniones



Pilar Marambio ahondando con Randy Komisar

## INNOVA CHILE - CORFO



Daniel Daccarett en su reunión con Jack Leslie



Geraldine Mlynarz y Pilar Marambio en su sesión con Pablo Brenner y Bill McGlashan



Edgar Bronfman Jr. compartiendo con los emprendedores



Sesión de trabajo grupal con inversionistas tecnológicos

## INNOVA CHILE - CORFO



Trabajo grupal con el emprendedor Jonathan Greenblatt, socio fundador de Ethos Water



Foto grupal