

El Capital Emprendedor en la nueva economía:

Empresas digitales
y sectores tradicionales
trabajando en conjunto



Patrocinado por:



Asociación Argentina
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla



EY

Building a better
working world

Introducción

En febrero de este año, **ARCAP** publicó un informe sobre el impacto positivo que tienen las inversiones de Capital Semilla y Emprendedor en la economía a través de la creación de empleos, el acompañamiento de proyectos y fundamentalmente el fomento a la innovación, un componente clave de una economía que para su desarrollo está cada vez más sostenida en el conocimiento, la información y la tecnología.

Muchos de los efectos positivos y necesarios de esa innovación se pusieron de manifiesto durante la coyuntura actual que se desprende de la pandemia y del aislamiento social preventivo y obligatorio que se dictó en una gran parte del mundo y particularmente en Argentina el 19 de marzo pasado.

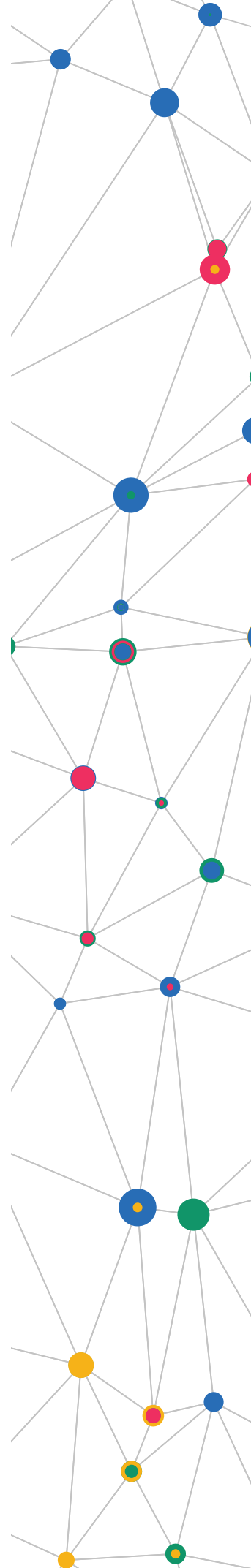
En estas circunstancias excepcionales surgieron nuevos desafíos y **es necesario más que nunca adaptarse y empezar a utilizar herramientas de transformación y conexión digital para que los engranajes del sistema económico y productivo puedan seguir funcionando**. Muchas de las startups que se encuentran en el portfolio de nuestros miembros tienen un rol clave en este proceso y ofrecen soluciones para mantener activos algunos sectores de la economía, son facilitadoras de actividades y conectividad o trabajan en relación directa con el COVID-19. Este informe tiene como objetivo mostrar y entender el trabajo de algunas de ellas, así como también describir iniciativas que han tomado para adaptarse al contexto o resultar de utilidad. Muchas de ellas no hubiesen escalado sin la inversión y apoyo de Gestores de Fondos de Capital Emprendedor.

La adaptabilidad, versatilidad y creatividad de los emprendimientos de los que se hablará a continuación muestran el valor intrínseco de la innovación y del uso de nuevas tecnologías. Los ejemplos presentados son, además, una clara muestra de lo importante que es seguir apostando al Capital Emprendedor y a este tipo de compañías que demostraron no ser un reemplazo de los negocios o empresas más tradicionales, sino un complemento invaluable.



Asociación Argentina
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla

www.arcap.org



Proyecto emprendedor: Auravant

Vertical: **AgroTech**

Año de fundación: **2017**

Miembro ARCAP Inversor: **Wayra, Glocal, NXTP Ventures**

Auravant es una startup de AgTech con sede en Buenos Aires y en Madrid. La empresa brinda una plataforma que se enfoca en proveer servicios digitales que facilitan una agricultura de precisión, el seguimiento, control y planificación de cosechas. Tiene más de 12 mil usuarios y está presente en 31 países.

A través de imágenes satelitales y diversos índices, Auravant tiene como objetivo que productores y asesores agropecuarios pueden tomar mejores decisiones sobre cada metro cuadrado de su campo sin reemplazar el rol de los ingenieros agrónomos, pero complementandolo se busca alcanzar una agricultura más sustentable, se optimizan los recursos y se logran mejores rendimientos.

Según explicó el CEO de la compañía, Leandro Sabignoso, **durante los 15 días siguientes a la declaración de la cuarentena preventiva y obligatoria, la cantidad de altas de usuarios en Auravant creció un 54% con respecto al mismo período anterior.** Si bien hay varios motivos que explican este factor, como el crecimiento habitual que tienen por acciones propias, creen que hay una parte de ese número que se explica por la necesidad de utilizar herramientas remotas.

Auravant reduce el tiempo que lleva hacer el monitoreo in situ y por eso es útil en momentos en los que se necesita que la gente permanezca en sus casas el mayor tiempo posible, pero en los que también es indispensable que las actividades agropecuarias sigan en funcionamiento. Con el fin de adaptarse a la coyuntura derivada del COVID-19, **Auravant liberó su “Plan esencial” que incluye herramientas como monitoreo de adversidades, reportes automáticos, mapas offline y fotos georeferenciadas en la aplicación móvil para que cualquiera pueda acceder a sus herramientas de forma gratuita durante la cuarentena.**

auravant
AGRICULTURA DIGITAL

www.auravant.com

Proyecto emprendedor: Blended

Vertical: **EdTech**

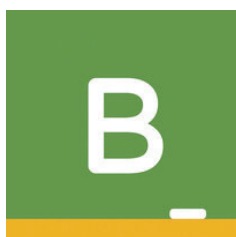
Año de fundación: **2015**

Miembro ARCAP Inversor: **Grupo Supervielle,
Puerto Asís, Wayra**

Blended es una empresa que desarrolló una plataforma de comunicación y gestión para colegios través de la que se puede enviar notificaciones, compartir contenidos educativos y coordinar trabajo entre las familias y los docentes. Actualmente la compañía tiene oficinas en Lima y Buenos Aires y trabaja con 600 colegios en 7 países de América Latina.

Ante el cierre de las instituciones educativas por efecto de la pandemia, los colegios se volcaron masiva y necesariamente a plataformas digitales. El crecimiento en el uso de la plataforma que ofrece Blended demuestra la imprescindibilidad del recurso. Como explicó Nicolás Giménez, CEO y co-fundador de la compañía: **“El uso de la plataforma por parte de docentes, padres y alumnos aumentó un 600% con respecto a los meses previos a la cuarentena. El tiempo promedio de sesión creció un 70%. La demanda de la plataforma aumentó un 300%, lo que representó un récord de nuevos colegios activando la plataforma en un sólo mes. Por último, más allá del difícil momento económico por el que pasan muchos colegios, la retención fue de un 100%, lo que demuestra lo esencial que es la herramienta”**.

Uno de los componentes más destacables de las empresas digitales y tecnológicas es la capacidad de adaptación y flexibilidad. Blended es un ejemplo de esta capacidad y pudo acoplarse rápidamente a este aumento en la demanda. Durante esta coyuntura, aumentaron un 50% los recursos en el área de atención al cliente y un 25% los recursos en el área de tecnología para poder sostener el aumento de la demanda. Además, lanzaron nuevas funcionalidades en la plataforma cada dos semanas desde el inicio de la cuarentena con el fin de mejorar la gestión y la comunicación de las instituciones educativas en tiempos de suspensión de clases.



www.blended.com.ar

Proyecto emprendedor: **BoxFul**

Vertical: **Fintech**

Año de fundación: **2019**

Miembro ARCAP Inversor: **Yavu Ventures**

Boxful es una startup del sector fintech que brinda una plataforma de gestión de cobros recurrentes la cual le permite a empresas de cualquier sector digitalizar la cobranza a través del débito automático con tarjeta de crédito, tarjeta de débito, CBU y botones de pago.

Como explicó Gerardo Raiden, uno de sus dos co-fundadores, la cuarentena aceleró el proceso de digitalización de cobranza en aquellas empresas que aún lo hacían en efectivo y con métodos de pago presenciales. Este hecho se ve reflejado en las métricas de Boxful: **durante este período el número de cuentas gratis de prueba se multiplicó por cinco y la compañía tuvo un aumento del 40% en el número de clientes.**

Con el objetivo de ayudar a quienes más dificultades tienen en este contexto, **Boxful extendió el período de uso gratuito de uno a tres meses para instituciones como clubes o pequeñas empresas.** Además, trabajaron en la simplificación del proceso de implementación para facilitar la experiencia de quienes no están acostumbrados al uso de este tipo de plataformas tech.

Raiden también explicó que son conscientes de que muchas empresas se vieron forzadas a iniciar o acelerar el proceso de transformación digital: “Tenemos el propósito de acompañar estos usuarios más de cerca, tanto desde lo humano como lo tecnológico. Esto está teniendo inmensos efectos positivos, tanto en la moral de nuestro equipo como en mejores vínculos con nuestros usuarios y en una mejora importante del ratio de implementaciones exitosas”.

BOXFUL

www.boxful.io

Proyecto emprendedor: CamOnApp

Vertical: **SaaS**

Año de fundación: **2014**

Miembro ARCAP Inversor: **Globant Ventures, Wayra**

CamOnApp es una compañía de tecnologías inmersivas, específicamente realidad aumentada, realidad mixta y Web VR. A través de estas herramientas, marcas, agencias y medios pueden potenciar campañas publicitarias, oportunidades de comunicación y estrategias de ventas. La empresa tiene oficinas en Buenos Aires y Ciudad de México y más de 100 clientes en distintas partes del mundo.

En este contexto de pandemia hay muchos negocios que pueden y necesitan aprovechar la tecnología que ofrece CamOnApp, Damián Alcalá, CEO y co-fundador, detalló algunos ejemplos: **“Desde el año pasado estamos trabajando con marcas para implementar dentro de su eCommerce probadores virtuales de producto. Este formato ayuda a mostrar catálogos e ítems en 3D y en escala real dentro del ambiente en el que se encuentra el usuario, se pueden probar productos en hogares, oficinas o nuevos espacios sin tener que incurrir en logística y gastos. Por otro lado, ante la suspensión de eventos de forma presencial, las marcas y agencias están buscando alternativas y nosotros ofrecemos la posibilidad de brindar experiencias inmersivas que complementan una videollamada o ponencia online. Este tipo de iniciativas también son solicitadas por empresas que buscan generar activaciones internas con sus colaboradores y llegar a su home-office con alguna propuesta de entretenida o educativa”.**

El 60% de las consultas que recibieron en CamOnApp durante marzo, abril y mayo tienen que ver con buscar soluciones a problemáticas que se desprenden de la pandemia, esto refleja que compañías innovadoras y tecnológicas pueden ser una herramienta que complementa y potencia negocios más tradicionales.



www.camonapp.com

Proyecto emprendedor: Caspr

Vertical: **BioTech**

Año de fundación: **2019**

Miembro ARCAP Inversor: **GridX**

Caspr es una startup de biotecnología dedicada al desarrollo de diagnósticos moleculares con una tecnología llamada CRISPR. El uso más conocido de CRISPR es la “edición” de ADN para corregir, por ejemplo, tendencias genéticas a una enfermedad, pero en Caspr la utilizan para detectar secuencias específicas de ADN pertenecientes a lo que se está buscando identificar, por ejemplo un agente infeccioso como un virus o una bacteria.

La startup fue fundada en 2019 y recibió incubación, asesoramiento y financiamiento de Grid Exponential y de IndieBio, una aceleradora de startups científicas basada en San Francisco. Desde que el COVID 19 comenzó a escalar, **enfocaron su trabajo en adaptar la tecnología con la que ya estaban trabajando para desarrollar un test que, a través de la identificación de su secuencia genética, permita detectar la presencia del COVID 19 en 60 minutos y a bajo costo.** Los integrantes de la startup junto a otros científicos que fueron reclutados específicamente para este fin viajaron a San Francisco en marzo para validar el test.

Caspr está desarrollando un producto que busca solucionar, al mismo tiempo, los problemas que tienen las dos alternativas de detección conocidas. El método de detección de COVID 19 que se está utilizando actualmente consiste en una prueba de laboratorio y su inconveniente principal es que se puede realizar en pocos lugares y su resultado demora varios días. Por otro lado, los test rápidos ya desarrollados se suelen basar en la identificación de anticuerpos y como, muchas veces, los anticuerpos pueden tardar en aparecer aunque la enfermedad ya esté, se corre un riesgo alto de que den falsos negativos.

El proyecto de Caspr reúne lo mejor de las dos alternativas y anula sus inconvenientes: es una forma de detección veloz y que tiene una precisión comparable con la de los laboratorios.

CASPR
BIOTECH

www.caspr.bio

Proyecto emprendedor: Citaldoc

Vertical: **HeathTech**

Año de fundación: **2013**

Miembro ARCAP Inversor: **NXTP Ventures**

Citaldoc es una plataforma que conecta pacientes y profesionales de la salud para realizar consultas en línea por videollamadas y chat, también permite solicitar turnos presenciales de atención en consultorios. Todo el proceso cumple con las leyes de hábeas data y disociación de datos sensibles, lo que los diferencia de otras aplicaciones con funciones similares, pero que no han sido enfocadas específicamente en el ámbito de la salud, como sistemas de mensajería o redes sociales.

A partir de la coyuntura actual, se multiplicó por cinco la cantidad de usuarios que solicitan teleconsultas en Citaldoc y se multiplicó por diez la cantidad de teleconsultas que tienen lugar dentro de la plataforma. Este aumento, además de explicarse por las implicancias de la cuarentena preventiva y obligatoria, está vinculado al lanzamiento de una iniciativa de atención gratuita para consultas relacionadas con el COVID 19. **Hay 156 profesionales que habilitaron su perfil para brindar orientación sin cargo sobre el virus no sólo a sus pacientes, sino a cualquier otra persona que necesite realizar una consulta sobre el tema.**

Jorge Nasanovsky, uno de los co-fundadores de la startup, detalló que estas semanas, además de recibir más demanda de la actividad telemedica, pusieron foco en la capacitación de los profesionales para que el uso de herramientas tecnológicas a través de un preciso manual de usuario. En relación a este punto Nasanovsky explicó: “Una lección aprendida es que nuestro modelo de negocio y el modelo abierto desde lo tecnológico en el que siempre creímos ha sido ideal para esta coyuntura. Estamos más preparados que la inmensa mayoría de las coberturas médicas y obras sociales que o tienen servicios de telemedicina cerrados o directamente carecen del servicio y han sufrido mucho estos días de incertidumbre”.

Citaldoc es un claro ejemplo de cómo quienes brindar atención esencial pueden complementarse con las nuevas tecnologías y generar así un servicio que es versátil y adaptable.



www.citaldoc.com

Proyecto emprendedor: GoSchool

Vertical: **EdTech**

Año de fundación: **2010**

Miembro ARCAP Inversor: **Embarca**

GoSchool es una plataforma de gestión y comunicación académica para instituciones de nivel inicial, primario y secundario fundada en Mendoza. Las herramientas que componen la plataforma son clases por videoconferencia sin límite de tiempo, opciones de programación de tareas y devolución con correcciones, la posibilidad de hacer exámenes autoevaluables con múltiple opción, foros de discusión y archivos compartidos. Además, ofrece la digitalización de toda la documentación del alumno, desde la pre-inscripción al jardín de infantes hasta el analítico cuando egresa.

El mismo día que se anunció la suspensión de las clases en Argentina, **GoSchool abrió sus herramientas de aula virtual para que cualquier escuela pública o privada de Argentina pueda utilizarlas sin costo y de forma ilimitada.** En la primera semana se registraron 600 escuelas y en la segunda 350. Al día de la fecha son más de 1250 en 4 países (Argentina, Chile, Colombia y México). **La aplicación web aumentó notablemente su flujo, pasó de tener unas 150 mil visitas diarias a unas 1.3 millones y se multiplicó por 6 el acceso a la aplicación para teléfonos celulares.**

Ezequiel Prieto, uno de los co-fundadores de GoSchool, explicó que a la gran demanda de sus clientes se sumaron todos los registros gratuitos por lo que tuvieron que mejorar tanto infraestructura como procesos internos para poder continuar con la calidad de servicio. Además mencionó que esta coyuntura rompió con estructuras mentales y permitió la internalización de una herramienta que antes era un tanto resistida ya que sólo un 6% de las escuelas en el país utilizaban alguna plataforma virtual: “A un mes de esta iniciativa la conclusión que podemos sacar es que esta crisis logró acelerar los procesos de digitalización en un vertical tan complejo como es la educación. Ya no hay vuelta atrás, tanto directivos como docentes, padres como alumnos, incorporaron herramientas como GoSchool en su día a día”.

GoSchool

www.goschool.com.ar

Proyecto emprendedor: Llamando al Doctor

Vertical: **HealthTech**

Año de fundación: **2017**

Miembro ARCAP Inversor: **CITES**

Llamando al Doctor es una startup de telemedicina localizada en Santa Fe que brinda un servicio de atención médica calificada e inmediata por videollamada, está disponible las 24 horas, todos los días del año. La compañía tiene 3 millones de usuarios en Argentina, Uruguay y Perú.

Dada la situación actual que implicó el cierre de consultorios, la suspensión de turnos programados y complicaciones para asistir a guardias, la telemedicina se presentó como una alternativa necesaria. En línea con esta necesidad, la plataforma Llamando al Doctor **multiplicó por diez la cantidad de llamadas recibidas en marzo y por 30 en abril**. Ingrid Briggiler, fundadora y CEO de la compañía, explicó que, dada la situación, tuvieron que ampliar la arquitectura de la plataforma y el staff de médicos y de la compañía y destacó que lo que más le gusta de trabajar con tecnología es la flexibilidad que otorga, lo que permitió que pudieran adaptarse rápida y exitosamente a este crecimiento exponencial.

El diferencial con el que cuenta Llamando al Doctor es estar familiarizados con una modalidad absolutamente necesaria en este momento ya que, además de responder consultas médicas vinculadas o no con el COVID-19, emiten recetas digitales que son imprescindibles para pacientes que necesitan medicamentos crónicos o para quienes requieren la aplicación de una vacuna.

Por otro lado, como explica Briggiler, una externalidad positiva que presenta la plataforma es que absorben muchas consultas que, de otra manera, serían canalizadas hacia el SAME (Sistema de Atención Médica de Emergencias, Público y gratuito) y, por lo tanto, evitan la sobrecarga de este servicio. Como consecuencia positiva de este contexto, también resaltó la valoración de la telemedicina como una alternativa viable y efectiva.



www.llamandoaldoctor.com

Proyecto emprendedor: Moova

Vertical: **Smartcity**

Año de fundación: **2018**

Miembro ARCAP Inversor: **Alaya Capital Partners**

MOOVA una compañía del vertical Smartcity con headquarters en Buenos Aires y presencia en Santiago de Chile, Montevideo, Córdoba y Rosario que brinda soluciones de aprovechamiento de la capacidad logística ociosa a través de tecnología. Las empresas que ofertan pueden aprovechar la ociosidad de sus flotas paradas, así como las vueltas vacías de sus recorridos. Las que demandan encuentran en MOOVA una forma de abordar el crecimiento exponencial del comercio electrónico y de tener un canal de entrega directa a sus clientes.

El CEO de la empresa, Antonio Migliore, explicó que, aún sin prever una circunstancia como la del COVID, su modelo de negocios fue diseñado exactamente para una situación así, ya que reemplaza a través de Moovers la actividad de los compradores tradicionales. Las empresas habilitadas pudieron seguir vendiendo y entregando a través de MOOVA con lo que redujeron el impacto de la fuerte baja de ventas. Durante el aislamiento preventivo y obligatorio, **la cantidad de entregas realizadas por MOOVA aumentó un 300%**.

La gran flexibilidad y capacidad de adaptación de este tipo de compañías permitió que pudieran tomar todas las medidas requeridas rápidamente y ajustar sus procesos: cada paquete que pasó por un cross-dock fue higienizado según las normas vigentes, también desarrollaron protocolos para los Moovers y se adaptó la tecnología móvil para reemplazar la firma digital y su consiguiente contacto por una foto del momento de la entrega.

MOOVA

www.moova.io

Proyecto emprendedor: Phylumtech

Vertical: **Biotech**

Año de fundación: **2015**

Miembro ARCAP Inversor: **CITES**

Phylumtech, una compañía de desarrollos biotecnológicos situada en Santa Fé, es un ejemplo de buena lectura de las necesidades actuales y adaptación a la circunstancias. **En una situación en la que su actividad habitual disminuyó, comenzaron a utilizar tecnología con la que ya trabajaban para adecuarse a las nuevas demandas.**

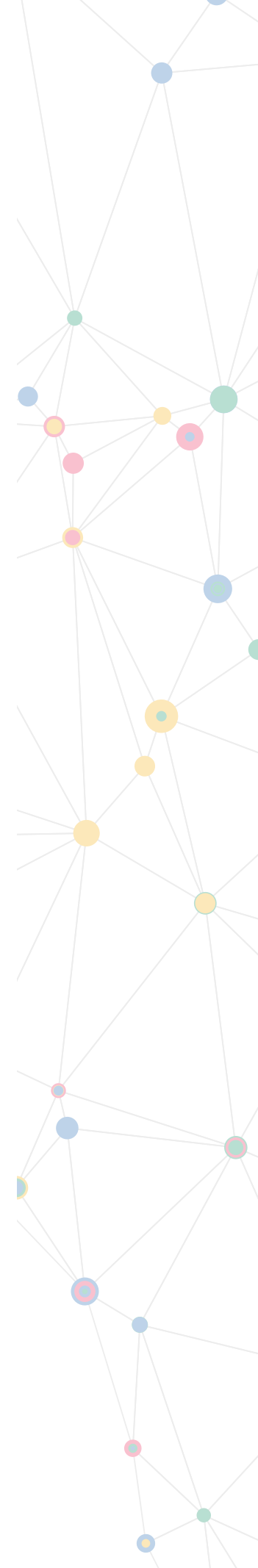
La principal actividad de la empresa es la producción de dispositivos para el estudio de animales pequeños. Estos dispositivos son utilizados entre otras cosas para el descubrimiento de nuevos fármacos por parte de laboratorios académicos y empresas biotecnológicas. Lo novedoso en este contexto es que **empezaron con el desarrollo de un monitor respiratorio con tecnología que ya utilizaban para los dispositivos de Phylumtech.**

Como explica Sergio Simonetta, co-fundador de la compañía, la mayor dificultad que hay que enfrentar es la falta de recursos e infraestructura para responder a la pandemia, sobre todo en los pueblos del interior. Por eso, se concentraron en buscar una solución para los casos leves que se destinen a internación domiciliaria y proponen el uso de un monitor multiparamétrico remoto de bajo costo y que pueda ser utilizado fácilmente por los pacientes para controlar su evolución y potencial necesidad de hospitalización.

Si bien la actividad normal de la empresa fue afectada negativamente por la cuarentena ya que la mayoría de las universidades e institutos del mundo permanecen cerrados, la versatilidad de la compañía y de los productos y avances que generan les permitió poder seguir trabajando y amoldarse a los nuevos requerimientos de esta nueva e inesperada coyuntura.



www.phylumtech.com



Proyecto emprendedor: Producteca

Vertical: **SaaS**

Año de fundación: **2013**

Miembro ARCAP Inversor: **Jaguar Ventures, Wayra**

Producteca es un integrador de ecommerce con oficinas en Argentina y México. Se trata de un software as a service (SaaS) que conecta tiendas online, marketplaces y correos y mantiene catálogo, inventarios, precios y pedidos sincronizados entre ellos.

Gracias al servicio que ofrece Producteca, los grandes retails, fabricantes y distribuidores pueden publicar más rápidamente sus productos en su tienda (B2B, B2C, B2E) y en diferentes marketplaces (MercadoLibre, Linio, Garbario, Naranja, IBCB, Dafiti) con la garantía de que estos estarán siempre actualizados y que las órdenes recibidas de todos esos canales ingresarán automáticamente a sus sistemas, de esta forma se aceleran procesos de facturación y despacho.

Producteca trabaja con clientes de varios rubros (consumo masivo, electro, hogar, deportes, moda, etc.) y todos, sin excepción, en marzo cayeron en ecommerce. Esto se midió respecto a meses anteriores ya que año a año el ecommerce crece orgánicamente. Según Pablo Altamira, co-fundador de la compañía, esta caída seguramente se dio por el shock, tanto de la población como de los vendedores. La tendencia se revirtió absolutamente en abril y una recuperación extraordinaria. Como explicó Altamira: **“Si bien los niveles de consumo generales cayeron, la gente debe seguir comprando y los comercios vendiendo, y la mayor parte de ese flujo necesariamente debe darse online. En abril vs. marzo vimos un crecimiento promedio del 100% en volumen de ventas, con algunos casos que llegaron a vender 8X de un mes a otro. Este volumen de abril fue 30% superior al del cybermonday (pico del 2019). Según nuestras estimaciones, en mayo habrá un crecimiento superior al 30% respecto a abril”**.

Altamira considera que la tendencia generada durante la pandemia no se va a revertir: “Los países asiáticos históricamente tuvieron mayor penetración de online sobre venta total que el resto del mundo. Esto no es casualidad ya que ellos vivieron cuarentenas en el pasado con el MERS y el SARS. Es por este aprendizaje que el ecommerce está tan desarrollado allí”.



www.producteca.com

Proyecto emprendedor: Tiendanube

Vertical: **ECommerce**

Año de fundación: **2010**

Miembro ARCAP Inversor: **NXTP Ventures,
Kaszek Ventures**

Tiendanube es una startup con oficinas en Argentina, Brasil y México que creó una plataforma de comercio digital con la que trabajan más de 30.000 marcas en Latinoamérica. Es un punto de gestión que va más allá de una tienda online: integra diseño, productos, pagos y envíos con diferentes canales de ventas como Facebook, Instagram, marketplaces y tiendas físicas.

Como bien se sabe, la cuarentena preventiva y obligatoria generó la necesidad de los comercios de potenciar los canales de venta online o, en los casos en los que todavía no los tenían incorporados, acelerar el proceso de transformación digital. Por esa razón, el rol de Tiendanube en este tiempo es clave y sus métricas lo reflejaron. **La cantidad de empresas interesadas en abrir un espacio de comercio digital creció un 100% en el último mes, la cantidad de comercios de alimentos y bebidas que poseen una tienda online un 90% y de negocios que venden indumentaria un 10%. Aunque hay una tendencia natural al crecimiento en el uso de este tipo de herramientas, la contundencia de los números muestra que la velocidad del proceso se acrecentó.**

Además de seguir brindando sus servicios habituales, **Tiendanube lanzó una iniciativa llamada #EstamosJuntos que consiste en una serie de medidas que facilitan la incursión a la herramienta.** Algunas de las acciones tomadas fueron: otorgar 30 días gratis por tiempo indefinido, brindar suscripción gratuita para todas las tiendas del segmento de la salud hasta el 30 de Julio; un plan más simple que cuesta 249 pesos mensuales destinado emprendimientos y pequeños negocios que quieren comenzar a vender online; capacitaciones en vivo, entre otras.

En este momento de cambio de hábitos de consumo y, también, de modalidad de ventas es particularmente destacable la idea de Tiendanube de realizar transmisiones en vivo diariamente para brindar capacitaciones e información de valor, consejos y recomendaciones para la sustentabilidad de los negocios. Esta acción es fundamental para establecer una sinergia entre las empresas que tienen la tecnología como parte de su ADN y los negocios más convencionales.



www.tiendanube.com

Proyecto emprendedor: uSound

Vertical: **HealthTech**

Año de fundación: **2013**

Miembro ARCAP Inversor: **Puerto Asís, Wayra**

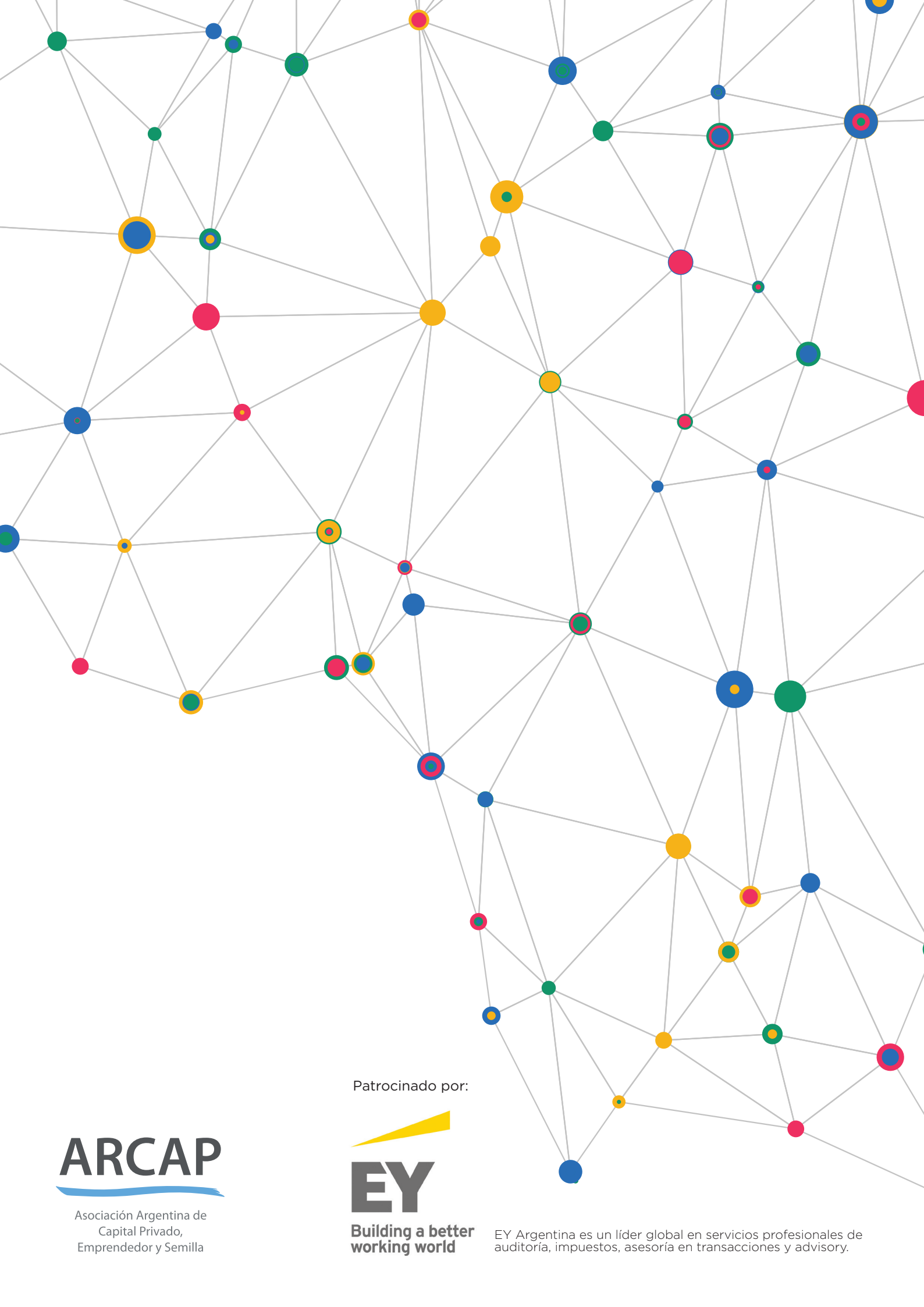
uSound es una startup situada en Jujuy que creó junto con Samsung un test de audición que derivó en audiómetro portátil que se utiliza para hacer distintas pruebas de diagnóstico audiométrico. Además desarrolló una aplicación para celulares que sirve como asistente auditivo: convierte los smartphones en audífonos. Aunque no tiene la misma precisión que el dispositivo que se coloca en el oído, si se considera que en el mundo solo una de cada cuarenta personas que requiere un audífono puede acceder a uno, se puede entender la importancia y la utilidad del desarrollo de uSound.

La centralidad de una compañía que se dedica a trabajar en este tema reside en que se ocupa de una problemática que afecta a un gran número de personas. Según datos de la Organización Mundial de la Salud de 2019, la hipoacusia -en distintos grados- afecta a 466 millones de personas en el mundo, 80% de las cuales se encuentran en países en desarrollo. Además 60% de esos casos podrían prevenirse de ser detectados a tiempo.

En un contexto que generó que muchos profesionales de la salud tuvieran que suspender la atención en consultorios, uSound está llevando a cabo varias acciones que benefician a pacientes con algún tipo de discapacidad auditiva: **liberó la aplicación para que pueda ser usada de forma gratuita y cualquiera pueda acceder a un audiometría preliminar y a la función de asistencia auditiva; ofrece servicio de telemedicina para que los pacientes puedan hacer consultas y brindó una serie de webinars sobre distintas temáticas vinculadas con la audición para capacitar y dar soporte a los profesionales en este momento. En un mes más de 2.000 profesionales de la audiología participaron de esos webinars, lo cual representa el 25% de la base de audiólogos en Argentina.**



www.usound.co/es



Patrocinado por:

ARCAP

Asociación Argentina de
Capital Privado,
Emprendedor y Semilla



**Building a better
working world**

EY Argentina es un líder global en servicios profesionales de auditoría, impuestos, asesoría en transacciones y advisory.