



**NOMBRE STARTUP:** Capybara

**TRL:** 7

**ÁREA:** Educación

**EQUIPO QUE CONFORMA LA STARTUP:**



**Cecilia Monge-Babich,**  
Co-fundadora. Msc. en comunicación Aplicada UDD mención engagement marketing y comunicación estratégica, UDD.



**Jorge Jara**  
Co-fundador. Msc. en Dirección de e-Commerce y Marketing Digital, Universidad de Barcelona.



**Cristian Candia**  
Físico UdeC, Ph.D. en Ciencias de la Complejidad Social, UDD y Postdoctorado en Ciencias Sociales Computacionales de la Kellogg School of Management, Northwestern University. Ph.D. en Ciencias de la Complejidad Social, UDD.



**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA VINCULADA:**

Universidad del Desarrollo.



**PROBLEMA:**

El bullying es un problema grave y creciente en Chile y a nivel global. Entre 2016 y 2023, los casos reportados en el país aumentaron un 400%, llegando a 28.500 incidentes, con un 85% de los estudiantes afirmando haber sufrido bullying al menos una vez. Este fenómeno afecta principalmente a niños y adolescentes, disminuyendo su rendimiento académico, afectando su salud mental, y dificultando su integración social. En casos extremos, las víctimas pueden incluso llegar a cometer suicidio. A nivel global, los costos asociados al bullying son enormes: en EE.UU., superan los \$7.9 mil millones al año. Las víctimas tienen 6 veces más probabilidades de desarrollar enfermedades graves en la adultez y un 30% más de involucrarse en actividades delictivas, generando costos adicionales para la sociedad. Resolver este problema no solo mejoraría el bienestar de los afectados, sino que reduciría significativamente los costos en salud y justicia.

**SOLUCIÓN:**

A través de un juego interactivo, Capybara mapea las relaciones sociales de los estudiantes dentro del aula, identificando dinámicas de cooperación y conflicto que facilitan la detección temprana de situaciones de riesgo, sin depender de métodos tradicionales como encuestas. El uso de inteligencia artificial permite no solo detectar problemas actuales, sino también predecir futuros conflictos, lo que habilita intervenciones personalizadas y más efectivas. Además, su enfoque lúdico y amigable para los niños recolecta datos de manera más natural y precisa, minimizando sesgos y mejorando la precisión de los resultados. Capybara está diseñada para integrarse fácilmente en el entorno escolar, generando un perfil detallado de las interacciones sociales que permite una gestión proactiva continua del bullying y un ambiente escolar más seguro y saludable.

Herramienta web para detectar y prevenir el bullying en el aula, que utiliza un juego digital interactivo que integra teoría de juegos, gamificación e inteligencia artificial, para mapear dinámicas sociales en el aula, identificando cooperación, conflicto entre los estudiantes permitiendo detección temprana de situaciones de riesgo, contribuyendo a la creación de entornos saludables y una mejora en los procesos de aprendizaje.



**CAPYBARA**  
cooperación, convivencia y aprendizaje



## APLICACIÓN:

La tecnología está diseñada para estudiantes en colegios, de 1° a 4° básico. Puede aplicarse en contextos educativos similares a los de Chile, para medir relaciones sociales, identificar problemas y fomentar la cooperación.



## HITOS ALCANZADOS:

Piloto con versión inicial de Capybara en 14 colegios, con 45 salas de clase y 1400 niños, en tablets.

Modelo y plan de negocios elaborado para clientes B2B.

Spin off Capybara SpA. constituida.

Gobernanza de la spin off definida para la etapa de escalamiento, validación en ambiente real y etapa para abordar las primeras ventas.

Migración de empresa desde régimen simplificado a régimen tradicional.



Desarrollo de Plataforma web funcional, validada en 4 colegios de Chile, y en coordinación con Brave UP! para pruebas en colegios en México. Modelo y plan de negocios elaborado para clientes B2B.

Estrategia de protección de la propiedad intelectual definida mediante registro de marca comercial, derecho de autor de software y solicitud de patente.

Licencia de Prueba firmada con Brave UP! para pruebas en Chile y México con más de 30 colegios.

Preparación y robustecimiento del pitch para presentar ante inversionistas.

## MODELO DE NEGOCIOS:

El modelo de negocios B2B y B2C que apunta a los siguientes segmentos de clientes: Colegios privados, corporaciones educacionales, fundaciones y educación pública, y también a empresas que trabajan con colegios. A todos estos clientes se les presta el servicio de capacitación para desarrollo de la dinámica en el colegio, y se entrega un reporte automatizado consistente en el sociograma y análisis.

## PRÓXIMO PASOS:

1. Pilotaje de la Plataforma web de México, con Brave UP!
2. Firma de acuerdo comercial con Brave UP!
3. Prospeccionar fondos de inversión para iniciar el proceso de levantamiento de capital con foco en mejorar la Plataforma web.
4. Venta directa colegios.

## IMPACTO PAÍS:

Capybara contribuye a dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):

ODS 4: Educación de Calidad.  
ODS 16: Paz, Justicia e Instituciones Sólidas.



Para más información ¡escríbenos! a [contacto@hubtec.cl](mailto:contacto@hubtec.cl) o visita [www.hubtec.cl](http://www.hubtec.cl)