



EL MERCURIO  
**innovación** 331

SANTIAGO DE CHILE | 10 | 4 | 2025  
Mail: [innovacion@mercurio.cl](mailto:innovacion@mercurio.cl)  
Instagram: [@innovacion\\_elmercurio](https://www.instagram.com/innovacion_elmercurio)  
LinkedIn: Innovación El Mercurio



**Estudio global alerta**  
que ningún país está  
encaminado a cumplir a  
tiempo los Objetivos de  
Desarrollo Sostenible. 18



**GRUPO DE OCHO INNOVADORAS SE UNEN Y PREPARAN DOCUMENTO CON PROPUESTAS  
LEGISLATIVAS PARA LOS DIPUTADOS DE LA "BANCADA STARTUP". 12**



**Festival MadeInnConce moviliza a cerca de 10 mil  
personas en el Biobío en su edición más masiva. 16**



**JOSEFA MONGE (SISTEMA B):  
"ES LA HORA DE LA VERDAD"**

"Más allá de lo doloroso y de que son emprendedores valiosos, que han soñado en grande y que le hacen bien a Chile, es la hora de la verdad", afirma Josefa Monge, presidenta del consejo empresarial de Sistema B. "Los modelos de negocio innovadores y con propósito se tienen que probar en el mercado, y el sañeo no puede estar exento de gestión ni resultados. Sin rentabilidad no hay propósito", añade.

Cree que la lección es clara: "Hay que ponerse pantalones largos para que la empresa genere todo el impacto que se propuso". A su juicio, no hay una crisis generalizada, "pero sí creo que esto nos debe alertar en el sentido de que el puro relato y el propósito no son suficientes".



**JAIME HERRERA  
(SCALEX): "EL INVIERNO  
DEL VENTURE CAPITAL  
YA PASÓ"**

"Son casos bien aislados", asegura sobre la contingencia Jaime Herrera, líder de Producto ScaleX, el mercado bursátil alternativo para startups de nuain. Considera especialmente lamentable el cierre de Awto, que "tomó un nicho muy particular, que generó empleo y dinamismo en su industria".

Pese a ello, está convencido de que "el invierno del venture capital ya pasó" y que ante este tipo de circunstancias, las empresas que son resilientes salen fortalecidas. "No hay que dejarse llevar por un momento, porque hay empresas que sí están con muy buenos resultados", añade.



**MARCOS LOZANO (LOCALSHOP): "HAY UN  
REPLANTEAMIENTO A NIVEL MUNDIAL"**

Para Marcos Lozano, fundador y CEO de la startup Localshop, las crisis de varios emprendimientos obedecen a "un replanteamiento de las cosas a nivel mundial". Advierte que hay un tema profundo, "un cambio de paradigma estructural. Había muchos actores que entraron en este mundo por obligación más que por convicción, y ahora que esa obligación empieza a diluirse, se retoma la lógica de negocio puro".

Asegura que esto se percibe ya a nivel de inversionistas y de las empresas. "Esta necesidad de mostrarse activos socialmente creo que, lamentablemente, no llegó a transformarse en una convicción, salvo excepciones. Al final, aunque sea injusto, la última línea es la que manda y los modelos de negocio tienen que ser perdurables y sólidos".



**ANASTASIA GUTKEVICH (BIFIDICE): "NO ES  
UNA SITUACIÓN GENERAL DEL MERCADO"**

"No hay que desmotivarse. Yo no veo una tendencia ni una situación general del mercado en que todas vamos a morir", parte diciendo Anastasia Gutkevich, CEO de la startup de helados con probióticos Bifidice. Más bien, plantea, la situación de algunas startups emblemáticas es un recordatorio de que "Chile es un mercado chiquitito y que cualquier empresa que tiene problemas hace que nos pongamos dramáticos".

Dice que el "nivel de sobrevivencia de las startups en Chile es mucho más alto que en otras partes del mundo, pero como es un mercado chico, la escala hace más complicado tener un negocio". Así, sostiene que estos casos sirven de aprendizaje para un ecosistema de innovación joven: "No estamos en pañales, pero sí en la adolescencia, y hay que sufrir este tipo de momentos. Aunque no se puede negar que cuando hay casos tan simbólicos, los inversionistas se cuestionan más. Pero ojo, ser cuestionado es malo solo si no tienes orden, números y metas".

TRAS CASOS COMO LOS DE KARÜN, NOTCO, BETTERFLY Y AWTO

## ¿Ajuste, crisis, casos puntuales o tendencia?

# referentes analizan qué está pasando con las startups



**JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ  
(POLÍGLOTA):  
"VEO UNA GRAN  
NECESIDAD DE FOCO"**

El fundador de la startup opina que la situación actual no debe verse como una crisis generalizada, sino como un ajuste necesario en un contexto global más cauteloso. "No veo una crisis, sino una gran necesidad de foco. Todas las empresas están siendo más cuidadosas respecto al futuro. Notco, por ejemplo, no está en crisis, está enfocándose en lo que importa", comenta. Desde su experiencia en Políglota, destaca que la mentalidad emprendedora sigue siendo optimista, pero hoy se requiere precisión al invertir recursos. "Antes había más espacio para equivocarse. Hoy, hay que encontrar los puntos exactos donde poner la atención. El futuro sigue estando ahí, pero hay que saber encontrarlo", enfatiza José Manuel Sánchez.



**IGNACIA JOFRÉ  
(CLAY): "ESTOS  
AJUSTES SON  
INEVITABLES"**

La cofundadora de Clay aporta una mirada desde una startup que ha optado por un crecimiento más controlado. "No lo veo como crisis, lo veo más como algo puntual. Nosotros crecimos con bootstraping, vendiendo antes que levantar grandes capitales, y eso reduce el riesgo", explica. Según Jofré, lo ocurrido con Awto y Notco no es fracaso, sino parte de un juego de alto riesgo. "El capital está más caro y los inversionistas exigen resultados inmediatos, por eso estos ajustes son inevitables", comenta. Más que una crisis, lo ve como una señal de madurez del ecosistema. "Es una depuración natural", concluye.



**TADASHI TAKAKOAKA  
(METRO DE SANTIAGO):  
"NO ES PARA ENTRAR  
EN PÁNICO"**

El experto y director de Metro ofrece una mirada macro: "Esto no es para entrar en pánico, es la lógica con la que funcionan las startups. Son modelos diseñados para crecer muy rápido y eso implica riesgos". A su juicio, la caída de casos como Awto puede estar más relacionada con decisiones estratégicas de un company builder que con problemas operativos. "El mundo startup siempre se mueve entre el crecimiento y el achicamiento", advierte. Takakoa también observa un cambio pospandemia en los fondos de inversión, que ahora valoran más la sostenibilidad que el crecimiento desenfrenado. "Estamos viendo una transición hacia startups más sostenibles. Uber recién reportó números azules. Esa es la señal de hacia dónde va el ecosistema", dice.

**El lanzamiento del Premio Avonni 2025 fue una instancia propicia para analizar el momento que atraviesa el ecosistema de innovación nacional, con los problemas que han vivido varios de sus buques insignia. Aquí, emprendedores, expertos, inversionistas y empresarios entregan su visión.**

**FERNANDA GUJARDO Y  
MANUEL FERNÁNDEZ**



**CHRISTIAN STURMS  
(DIRECTOR DE EMPRESAS):  
"SE NECESITA COLABORACIÓN  
PÚBLICO-PRIVADA"**

Christian Sturms resalta la importancia de la colaboración público-privada y de fortalecer los ecosistemas internos de innovación dentro de las empresas. A pesar del contexto económico difícil, cree que Chile ha desarrollado una base sólida para la innovación. "Cuando unimos fuerzas, el país gana. Hoy muchas empresas están adoptando la inteligencia artificial y eso es una gran señal de madurez", comenta.

Aunque reconoce que las pequeñas empresas tienen menos margen para invertir en innovación, considera que cuando hay buenos proyectos, el financiamiento existe. "Y si se logran superar las trabas—sociales, regulatorias, ambientales—podemos avanzar con más fuerza", asegura. Ve con optimismo la resiliencia del ecosistema chileno y su capacidad para seguir avanzando.



**MARÍA DE LOS ANGELES  
FERRER (GSG NAB): "HAY QUE  
SER SÚPER HUMILDES"**

"Detrás de cada éxito, hay muchos fracasos. Para mantenerse arriba hay que ser cuidadosos con los recursos y dar a los inversionistas lo que prometiste", asevera María de los Angeles Ferrer, directora ejecutiva de GSG Nab Chile. Afirma que "hay muchas startups a las que les ha ido bien y que tal vez hacen las cosas tranquilas. Al final, para tener éxito, tienen que pasar varios años, mantenerse fiel al propósito y ser súper humildes".

Desafía que esta sea una tendencia sistémica. "Son ciertos casos y hay muchas variables, pero creo que el tema clave tiene que ver con la administración. Hay muchísimos casos de éxito y que tienen buenos equipos ejecutivos y de asesores que ayudan a no perder el propósito y a medir adecuadamente lo que están haciendo. Incluso a pesar de que la inversión privada vaya a la baja, si un proyecto innovador demuestra su impacto, va a encontrar financiamiento", argumenta.



**FRANCISCO LOZANO (ANTOFAGASTA MINERALS): "SON CICLOS NATURALES"**

El gerente de innovación de la minera considera que los recientes cierres no deben verse como señales de crisis, sino como parte de los ciclos naturales del emprendimiento. "Algunas startups parten muy bien y luego deben resignificar sus mercados. Esto tiene que ver tanto con la evolución del negocio como con un entorno cambiante y exigente", postula. Para él, la clave está en mantener una orientación constante

hacia el cliente, ya que los hábitos cambian y solo las empresas que escuchan y adaptan sus modelos pueden sostenerse en el tiempo.

Enfatiza que aunque Chile ha mostrado avances importantes, la contracción económica local representa un desafío: "Cuando hay estrechez de recursos es súper difícil. Pero las startups que han trascendido la frontera son las que han logrado consolidarse".