

La historia de ECOGEN, empresa de biotecnología nacida en forma independiente en la ciudad de Concepción, es un ejemplo palpable de cómo el buen uso de los fondos para emprendedores puede impulsar el despegue de un negocio innovador.

A fines de 2019, Roger D. Sepúlveda y Kennia Morales, biólogos marinos, científicos y apasionados por la naturaleza, dieron vida a ECOGEN con una propuesta científica innovadora: ofrecer servicios genéticos para levantar información de biodiversidad y apoyar a empresas multisectoriales en la gestión de métricas de sostenibilidad ambiental. Su solución, aunque técnica y específica, abordaba un problema real y urgente: la necesidad de las empresas en contar con información precisa, confiable y no invasiva, para medir los impactos ambientales y avanzar hacia prácticas más sostenibles.

Si bien el potencial de ECOGEN era evidente, sus fundadores enfrentaban el desafío de convertir su desarrollo científico en una empresa próspera. La falta de expe-

riencia en el ámbito comercial era un obstáculo que no podían ignorar. En ese contexto, la búsqueda de apoyo financiero se convirtió en una tarea crucial (...) y ahí apareció yo, como mentor de IncubaUdec. Aquí, la pregunta clave fue: ¿postulamos a fondos? La respuesta no siempre es sí, pero cuando lo es (como fue en este caso), la clave estuvo en elegir de manera correcta el fondo adecuado para el emprendimiento y los objetivos del momento.

**D** El monto del fondo es importante, pero no lo es todo. Hay que fijarse en los requisitos, las condiciones y el tipo de apoyo que ofrece. Elegir mal puede significar que la postulación sea rechazada o que no reciba el apoyo que realmente necesita. Con esta visión en mente, ECOGEN decidió postular a un fondo semilla de \$15 millones. Aunque este monto era inferior a sus necesidades basadas en biotecnología (genética ambiental para ser exactos), les permitió dar los primeros pasos y sentar las bases para su crecimiento.

A partir de ese momento, la empresa emprendió un camino de

# ECOGEN: De la ciencia a la empresa



FELIPE DÍAZ SEGUEL  
Red de Mentores de IncubaUdeC

postulaciones estratégicas a diferentes fondos, seleccionando aquellos que mejor se ajustaban a su estado de desarrollo, objetivos inmediatos y a sus ambiciones futuras. Hoy, ECOGEN ya ha superado su punto de equilibrio y se consolida como una empresa eficiente. Cuenta con ventas recurrentes a varias empresas a nivel nacional, ha logrado entrar al mercado ecuatoriano y proyecta este 2024 expandirse a otros países de LATAM.

ECOGEN es un caso que, con su éxito desde el Biobío, nos muestra la importancia de apoyar a los emprendedores en las etapas tempranas de su desarrollo. El acceso a financiamiento adecuado, junto con la asesoría y los acompañamientos necesarios, pueden marcar la diferencia en el camino hacia la consolidación de empresas innovadoras y sostenibles que generen un impacto positivo en la economía y la sociedad.