

Fecha: 01-05-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Innovacion
Tipo: Noticia general
Título: **Francisco Sáez: “Creo que falta más hablar de los fracasos”**

Pág.: 2
Cm2: 990,8
VPE: \$ 13.015.392

Tiraje: 126.654
Lectoria: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

EL EMPRENDEDOR SERIAL VA POR SU SEXTO EMPRENDIMIENTO:

Francisco Sáez: “Creo que falta más hablar de los fracasos”

Junto a Alejandro Rodríguez, lanzó Patentia, un servicio que ayuda a inventores y otras personas a evaluar de forma más eficiente la patentabilidad de sus ideas.

SOFÍA MALUENDA

Francisco Sáez viene emprendiendo desde los 19 años. A los 24, vendió su primera empresa. Desde entonces se ha dedicado a seguir creando compañías. Ahora se encuentra empujando lo que —calcula— es su sexto emprendimiento ya más formal: Patentia, un servicio que ayuda a inventores y otras personas a evaluar de forma más eficiente la patentabilidad de sus ideas. Con tecnología impulsada por IA, optimiza las búsquedas de novedad, detecta posibles conflictos y entrega información clave para proteger y potenciar la propiedad intelectual.

“Cuando alguien se quiere enfrentar a proteger una invención a través de una patente, el primer proceso que debe cumplir es uno que se llama ‘búsqueda de arte previo’. Básicamente, es un servicio que te permite definir si tu invención es o no patentable bajo distintos parámetros”, explica Sáez. Ese servicio, dice, por lo general se hace a través de personas y servicios tradicionales, y toma alrededor de un mes en promedio y cuesta alrededor de US\$ 2.000. “Patentia, básicamente, logra hacer ese servicio en minutos, analizando toda la base de datos de patentes internacionales, que es imposible que un humano lo pueda hacer en un clic”, promete.

El proyecto lo empezaron a ejecutar más formalmente en septiembre del año pasado junto a su cofundador y CTO, Alejandro Rodríguez, aunque la idea viene de mucho antes, ya que aborda una inquietud que vivieron en carne propia con sus emprendimientos previos. La plataforma está corriendo desde febrero, pero Sáez sitúa el inicio más oficial de Patentia en marzo. Esto, en parte, por sus cuatro públicos objetivos. Por una parte, apunta a los inventores o emprendedores; también a las universidades y los departamentos de investigación; así como a empresas, y, por otro lado, a los estudios de abogados. De hecho, no se ven a sí mismos como un reemplazo, sino como un complemento de ese trabajo.

EN BÚSQUEDA DE US\$ 1,5 MILLONES

Partieron con una inversión de US\$ 150 mil, pero ahora están buscando una ronda semilla de US\$ 1,5



“Ahora me cuestiono y digo ‘¿por qué estoy pasando por esto?’, pero creo que hay un hambre tan grande de hacer algo significativo, de algo que genere un impacto”.

FRANCISCO SÁEZ
Cofundador de Patentia

Francisco Sáez,
creador de
Patentia.

millones. “Obviamente un millón y medio de dólares es alto, pero estamos justo empezando esa ronda y tenemos colocado ya como 25%”, señala. Entre medio, buscan cerrar deals con potenciales clientes. “Es la oportunidad más grande que hemos perseguido en la vida. Es una industria multimillonaria y estamos compitiendo con empresas que valen miles de millones de dólares, y aquí estamos los chilenos desde Chile, ‘made in Chile’, con 150 mil dólares, esperando cerrar 50 deals en las próximas tres semanas y estar ahí en las grandes ligas”, dice Sáez.

—También creó Founder House, que cerró sus operaciones el año pasado. ¿Qué lo impulsó a volver a emprender?

“Yo creo que hay algo que es más grande que uno que te lleva. Ahora me cuestiono y digo ‘¿por qué estoy pasando por esto?’, ‘¿por qué me metí de nuevo aquí a la licuadora’, pero yo creo que hay un hambre tan grande de hacer algo significativo, de algo que genere un impacto. (...) Yo puedo trabajar en una empresa y no hay un problema, pero lo mío es esto, es hacer empresa y tengo todavía esas ganas de poder ‘pegarle el palo al gato’ por así decirlo, no en temas monetarios, pero más en temas de ver un cambio”.

—¿Qué se llevó como aprendizaje también para esta nueva aventura?

“Llevo tantos años asesorando a emprendedores en levantamiento capital y todo, entonces sé cómo hacer las cosas, pero igual uno estando acá, es muy difícil ponerlo en prueba. Yo creo que lo principal es mantenerse en gastos bajos. Estamos aplicando de alguna manera el *playbook* que hemos enseñado a toda la gente que hemos apoyado en todo este tiempo. Creo también que la agilidad es clave y, al mismo tiempo, no estar ciego. Por lo general, uno se enamora de la solución y se le olvida enfocarse en el problema”.

—Hay una sensación generalizada de que solo se habla del éxito. ¿Cree que es importante hablar de los fracasos?

“Cuando yo hacía la charla ‘De Cero a CEO’, lo que más me agradecía a la gente —te juro que salía gente llorando de la charla— era la honestidad, la apertura y la vulnerabilidad de hablar las cosas que nadie habla. Onda, ‘he estado en depresión’, ‘hemos fracasado un millón de veces’, ‘hemos estado mal’ y es normal, está bien. Entonces sí, yo creo que falta más hablar de los fracasos y ser abierto. Como que siempre todos los que leen —me incluyen— siempre nos quedamos con el éxito y cuando no estamos ahí, nos sentimos mal, entonces yo creo que faltan esas historias más de apertura”.



La ingeniera comercial cuenta con 16 años de experiencia en el mundo del emprendimiento.

Gloria Tironi es elegida como la nueva presidenta de G100

G100, una corporación dedicada a impulsar el emprendimiento, celebró su Asamblea Anual de Socios y definió su directorio para el período 2025-2026.

Y el nuevo equipo estará presidido por la empresaria Gloria Tironi (43), quien hoy es directora ejecutiva de Puelche HC, Desafío 10x y Fundación Kalén, además de ser socia en el programa BOW de Mujeres Emprendedoras.

“En un año lleno de incertidumbres, es importante no restar importancia a los proyectos de las personas. Empezar es atreverse a cambiar la sociedad desde el desarrollo y la innovación, y en el G100 queremos ser la corporación que acompañe, conecte y haga realidad los proyectos que muchas veces son simplemente sueños. El emprendimiento no solo crea negocios, crea futuro, y ese futuro lo construimos entre todos”, afirma Tironi.

Radicada en Puerto Varas, la ingeniera comercial se unió a G100 en 2022 y ha puesto foco en descubrir talentos e impulsar redes de contacto.

Lanzan programa piloto para promover “diésel renovable”

Un piloto para el uso de diésel renovable en una flota primaria de camiones que opera para sus contratos mineros implementó Enx, licenciataria de Shell en Chile, en alianza con la empresa de transportes Red Cargo Logística.

En esta primera etapa, doce camiones fueron abastecidos con diésel renovable para el transporte diario de diésel convencional hacia faenas mineras, dio a conocer la compañía. El nuevo combustible está compuesto en un 5% por diésel producido a partir de materias primas de segunda generación, como aceite de cocina usado.

Además de validar el rendimiento técnico, la iniciativa buscó sensibilizar a los usuarios respecto de los beneficios ambientales del combustible. “Queremos que los transportistas y operadores experimenten que no hay diferencia en el desempeño, pero sí un gran impacto positivo en el medioambiente. Esto es clave para escalar su uso en el corto plazo”, sostuvo el gerente de Ventas Industriales de Enx, Juan José Jutronic.

SU META ES CRECER EN CHILE, PERO TAMBIÉN VEN POTENCIAL EN EUROPA

E-Wood: los *scooters* eléctricos de madera que buscan abrirse camino desde el Biobío

Un modelo cuyo chasis es 100% hecho de madera es lo que propone esta *startup* creada por Lucas Quiroz y Bruno Osses. **SOFÍA MALUENDA**

Un modelo de *scooter* eléctrico cuyo chasis es 100% hecho en madera es lo que propone la *startup* E-Wood, que se define como una empresa de electromovilidad sustentable. “Buscamos dar soluciones de transporte, pero sin dejar de lado la sustentabilidad. Por eso, escogimos la madera como material renovable, que es fácil de trabajar y que podemos utilizarlo en la construcción de vehículos pequeños para que se muevan dentro de la ciudad”, explica el cofundador Lucas Quiroz.

La madera en un principio la reciclaban de tableros, de retazos de construcción y otros, pero con el fin de “garantizar la calidad del

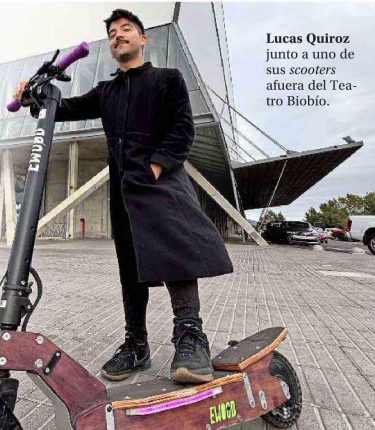
producto” luego evolucionaron a simplemente tableros de madera contrachapada, explica el diseñador industrial. ¿Y por qué madera? “Concepción tiene una industria muy grande que es la industria forestal y acá, muy cerca, se fabrican los tableros con los que trabajamos. Parte de la sustentabilidad también es entender que moverse desde lejos contaminamos mucho más y si operas desde cerca contaminas mucho menos en tema de logística y transporte”, clarifica.

En 2022 finalizaron su primer MVP y hoy debe haber unos 12 E-Wood dando vueltas, calcula Quiroz, quien cofundó este proyecto junto a

Bruno Osses, ingeniero civil eléctrico. “Son vehículos que han resistido inviernos de Concepción y han tenido buena respuesta. Eso para nosotros es un hito”, agrega.

Su meta es crecer en Chile, pero también ven potencial en Europa. Quiroz fue el año pasado a Alemania tras ganar un premio en Chile —llamado Falling Walls: Breaking the wall of clean electromobility— y pudo ser testigo de la oportunidad que hay allá en transporte, pero con una mirada sostenible. “Sabemos que podemos llevar esto a otro nivel y ahí estamos trabajando para lograrlo”, dice.

Los próximos pasos son poder expandirse a nivel nacional y seguir mejorando la tecnología y el desempeño, dice el emprendedor.



Lucas Quiroz junto a uno de sus *scooters* afuera del Teatro Biobío.