

# EL MERCURIO innovación<sup>376</sup>

SANTIAGO DE CHILE | 22 | 1 | 2026  
 Mail: innovacion@mercurio.cl  
 Instagram: @innovacion\_elmercurio  
 LinkedIn: Innovación El Mercurio



**Directora ejecutiva de Startuplab.01:** "Lo que hay detrás de este proyecto es una visión transversal, tal como fue Start-Up Chile en el primer gobierno de Sebastián Piñera". <sup>14</sup>



**ALOFONIA: EL INNOVADOR MÉTODO CHILENO QUE MIDE LA COMPRENSIÓN LECTORA A PARTIR DE LA VOZ.** <sup>14</sup>

**La historia del laboratorio de Concepción que patentó en Estados Unidos un antiviral que ayuda a combatir la nueva "supergrípe".** <sup>15</sup>



TRES EMPRESAS CHILENAS NACIDOS DESDE LA EXPERIENCIA DE CRIAR

## Cuando todo partió por un hijo: estos padres transformaron el cuidado en emprendimiento

**Frente a problemas de salud, tratamientos exigentes y rutinas incompatibles con la familia, estos padres optaron por el camino propio.** Así surgieron Fedusal21, Alun Gluten Free y Tissé, proyectos que hoy se abren paso en el mercado de alimentos y dermocosmética y que han destacado en Impulso Chileno, el programa de apoyo a emprendedores de Fundación Lukšic. **FERNANDA GUARDADO S.**

**Lo que comenzó**  
con una crema para su hija hoy incluye líneas para otros diagnósticos atópicos



**MARCA CHILENA DE DERMOCOSMÉTICA**

**Tissé:** cuando el alivio de una hija se transformó en proyecto de vida

Todó comenzó con risas sin dormir, una piel que no paraba de picar. La hija de Fernanda guardado tenía apenas cuatro años cuando las lesiones, la picazón y los brotes se volvieron parte de la rutina familiar. Tras años de diagnósticos y tratamientos, llegó la confirmación: dermatitis atópica. "Muchas veces los niños con este tipo de alteraciones no presentan lesiones visibles, solo se sienten y se sienten heridas grandes", recuerda.

El día a día se volvió una sucesión de cuidados extremos y, con el tiempo, también de efectos secundarios. "Nos dimos cuenta de que su piel se volvía muy seca y que el uso prolongado de corticoides", cuenta Karina, al explicar por qué decidió buscar una alternativa.

En 2018, mientras estudiaba enfermería y con conocimientos de química, empezó a formular una crema en su propia casa. No pensaba en emprender, solo en ayudar a su hija. Tras meses de

ensayo y error, vio el primer cambio real. "En ese momento la piel de Fernanda se calmó, la picazón, la sequedad y la sensibilidad" recordó.

Ese resultado fue el impulso para postular a un fondo de apoyo, certificar productos y crear una marca de dermocosmética chilena. Así nació Tissé, primero con una crema corporal y luego las también por primera vez con otras alternativas cutáneas. "La gente nos escribió desesperada... yafortunadamente se llevó una buena experiencia", relata.

Hoy Tissé vende principalmente por su sitio web, pero también en algunas farmacias y tiendas naturales, y prepara nuevas líneas para bebés y para la menopausia. Pero el motor sigue siendo el mismo. "Para emprender tiene que haber un trastorno; si no, a la primera caida uno desiste. Esto partió por mí hija, y eso lo cambia todo", afirma.

**SAL DE MAR DE AUTOR... Y DE EXPORTACIÓN**

**Fedusal21:** emprender para estar, cuando estar lo es todo

Cuando Juan Eduardo nació con síndrome de Down y problemas de salud que exigían atención constante, Miguel Valencia entendió que su mayor desafío sería encontrar una forma de su trabajo que adaptase a la vida familiar, y no al revés. La pregunta ya no era sólo cómo generar ingresos, sino cómo construir una rutina que le permitiera estar disponible tanto su hijo lo necesitara.

En 2018 se dio cuenta de que había cambiado su rumbo: crear un emprendimiento desde la casa. "Yo le dije a mi señora: quiero hacer algo, quiero vender algo, pero des de la casa. No quería que mi marido se asustara queriendo que Juan Eduardo las 24 horas", recuerda el fundador de Fedusal21.

Partió con dos kilos de sal de mar vendidos por redes sociales, sin envases ni producción elaborada. Con eso compró una salinera, se educó y comenzó a aprender en su propia cocina, aprendiendo a secar la sal para evitar la humedad y lograr una textura constante, un problema frecuente los molinillos. "Yo seca un kilo cada 25 minutos en un wok... hoy echo 1.250 kilos cada 25 minutos", cuenta.

Con el apoyo de su esposa, el proyecto se fue profesionalizando: resolución sanitaria, etiquetas, efectos cosméticos, le dio la puerta al desarrollo de socios de autor para distintos tipos de cocina y parrilla, lo que permitió ampliar el catálogo y llegar a nuevos públicos. Hoy Fedusal21 ofrece más de 25 sabores y tiene más de 100 asociaciones y aliados en competencias internacionales. "Tengo una café chocolate que es cuatro veces campeona del mundo en sazón para vacuno", destaca.

Actualmente, la marca exporta a Estados Unidos, Canadá, Argentina, Bolivia y Colombia, a través de distribuidores que compran directamente a la empresa. Sin embargo, para Miguel, el crecimiento comercial no es lo que desplazó el motivo original del proyecto.

"No hay plata que valga comparado con estar 24/7 con Juan Eduardo. Mi negocio crece y, al mismo tiempo, yo sigo con él. Para mí es ganar por los dos lados".



**Miguel junto a su hijo Juan Eduardo**

MARCA HOY ESTÁ PRESENTE EN RESTAURANTES Y SUPERMERCADOS

**Alun Gluten Free:** cocinar para que su hija no quedara fuera

Cuando Isidora fue diagnosticada con celiacos enfermedad que incluye celiaquía, Claudia Mora tecleó y se sintió aliviada al saber que —y sus planes de abrir una panadería— tendría que cambiar por completo. La prioridad pasó a ser aprender a cocinar sin gluten y recuperar la salud de Isidora. "Mi hija comía una dieta de vida no tenía nada de velosidad emocional... se veía usando ropa de cuatro meses", recuerda Claudia.

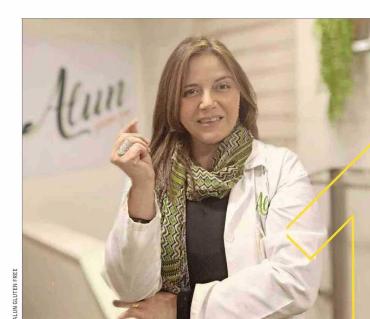
La cocina de la casa se transformó en un laboratorio. Claudia comenzó a preparar donas, brownie y galletas para que su hija pudiera comer lo mismo que ella. Al principio intentó cocinar con ingredientes que no se adaptaban a la dieta de su hija, pero pronto se dio cuenta de la frustración. "Lo que me pedía Isidora, yo trataba de dírselo... si veía churros, le decía que sí, aunque después le pasaba la sensación de que no", comenta.

Un día subió una foto de sus donas a redes sociales y comenzaron los pedidos. Luego vino una feria en donde presentó su producto y, con lo recordando, su primer horno semindustrial. Sin formación

gastromotriz, Claudia empezó a vender en gimnasios, farmacias y restaurantes, mientras se enfrentaba el retozo. "Una vez un guardia me sacó de un mall... pero yo sentía que podía más, que quería aportar, quería hacer algo propio", recuerda.

Esa gran cadena gastronómica y sus mesas de prueba, una de sus hamburguesas vegetales fue seleccionada para los locales de La Sanguchería del Barrio. Desde ahí, el proyecto dio un nuevo salto: llegaron los apoyos de Impulso Chileno, de Fundación Lukšic y de la Fundación para la Crianza y, más tarde, la llegada a supermercados.

Hoy Alun Gluten Free está presente en cadenas como Santa Isabel y Jumbo, con hamburguesas y otros productos sin gluten. Isidora ya tiene 21 años y estudió gastronomía, pero el éxito del proyecto sigue siendo el mismo. "Todo partió porque ella podía comer tranquila, sentirse normal. Después creció, pero ese motor nunca se me fue", dice Claudia.



**El motor de Claudia** fue entregarse normalidad a la vida de su hija