

Fecha: 27-01-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Innovacion
 Tipo: Noticia general
 Título: Las normas que hay que cambiar para facilitar el crecimiento de startups y empresas basadas en conocimiento

Pág.: 5
 Cm2: 614,2
 VPE: \$ 8.068.539

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

DESDE CÓMO LAS CLASIFICA EL ESTADO HASTA BENEFICIOS TRIBUTARIOS MÁS PROFUNDOS:

Las normas que hay que cambiar para facilitar el crecimiento de *startups* y empresas basadas en conocimiento

Guillermo Carey (ForoInnovación), Alan García (SofofaHub) y Andrés Alvarado (Endeavor) discutieron sobre cómo fortalecer este sector emergente de la economía y por qué un buen invento no es lo mismo que una buena empresa. Cuatro actores del ecosistema que estuvieron presentes en el encuentro también comparten sus impresiones. **SOFÍA MALUENDA**

¿Cuál es el problema más urgente que enfrentan hoy las *startups* en el país y qué propiciarían como política pública para impulsar en estos cuatro años esta materia? Aquella fue la pregunta que dio inicio a la discusión de un panel integrado por Guillermo Carey, presidente de ForoInnovación; Alan García, director ejecutivo de Sofofa Hub, y Andrés Alvarado, director de Investigación y Políticas Públicas en Endeavor Chile.

"Nosotros creemos que tenemos un problema de escalabilidad más que de creación de emprendimientos", aseguró Alvarado. "Un segmento muy importante, que son las *scaleups* —que son el 1% de la economía en Chile, pero que generan el 43% del empleo en un periodo de tres años— y hemos tenido la oportunidad de conversar mucho con este tipo de empresas y nos dimos cuenta que las dificultades son muy conocidas: acceso a financiamiento, acceso a talento especializado, a redes y expansión internacional". Pero añadió un problema normativo clave: la clasificación de las empresas. Considera que en Chile el umbral que separa una empresa mediana de una grande está mal pensado y provoca que haya compañías que, por estar catalogadas como grandes, no logran acceder a apoyos que serían relevantes en su desarrollo.

"Chile ha logrado consolidar un ecosistema de promoción de *startups* muy bueno y eso ha sido reconocido. Tenemos muy buena ciencia, talento emprendedor, leyes de innovación que promueven el emprendimiento, pero estamos tocando con un techo de cristal en un tema que le hemos dado poca relevancia, que es la ausencia de condiciones habilitantes para el escalamiento de estos proyectos locales", coincidió García.

"Hay un marco regulatorio y una forma de operar de agencias clave en Chile y que presentan brechas para estas fases de escalamiento. Agencias como el SAG, el ISP o Aduanas, por mencionar algunas. Dentro de la forma de funcionamiento de estas agencias hay una serie de trabas. Nos relacionamos mucho con *scaleups* que son proveedores de la gran industria y estas les impiden poder seguir creciendo", agregó, poniendo como



"Uno, como empresa, siempre piensa en escalar vendiendo, pero muchas veces, para poder vender, necesitas un apoyo para que sea más eficiente o acelerar ese proceso".

PAULINA ASSMANN
 CEO de Secure Quantum.



"Fue una valiosa discusión sobre cómo coordinar los esfuerzos público privado para lograr progreso en un país que urge por más empleo, productividad e inversión".

MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMO
 Directora de SQM Lithium Ventures.



Guillermo Carey (ForoInnovación), Alan García (Sofofa Hub) y Andrés Alvarado (Endeavor) fueron los encargados de analizar la realidad de las políticas de fomento a las startups en el escenario de Agenda 2026-2030.

ejemplo una empresa de salud animal que desarrolla vacunas y hace poco le decían que para ellos muchas veces era más fácil desarrollarlas afuera e importarlas, que hacerlas en Chile. "Eso no puede ser", agregó.

"Nosotros estamos súper abiertos y en eso aprovechamos que tenemos un nuevo gobierno para proponer una mesa permanente público-privada para poder ir levantando estas brechas e ir mejorándolas", propuso.

LA BUROCRACIA Y LA DESCONFIANZA

Carey, por su parte, agregó que en las empresas de base científica tecnológica se suele confundir que "un buen invento es lo mismo que una buena empresa. Y eso no es así".

Hoy día, sostuvo, las empresas de base científica tecnológica "están usando el 80% de su tiempo en burocracia estatal y un 20% en vender". En ese sentido, ejemplificó señalando que él mismo tiene una empresa de base científico-tecnológica (EBCT): "He estado a punto de quebrar cuatro veces porque mando todo para un permiso, y me llega a los dos meses

AGENDA 2036 INNOVACIÓN. EMPRENDIMIENTO. FUTURO

un 'someta de nuevo a vigencia los poderes porque pasaron 60 días'. ¡Oye, pero si el que se demoró fuiste tú! Lo mando de nuevo, falta otro papel. Sesenta días para contestar y puedes pasarte seis meses en puros papeleos estúpidos que no tienen nada que ver ni con la ciencia. Eso es lo que nos está matando. Es un sistema basado en la desconfianza. Segundo factor, esto genera que la burocracia no sea solo a nivel estatal, sino que a nivel de las grandes empresas, porque hay tantas regulaciones que el Estado le pide a las grandes empresas, que las grandes empresas le piden a sus proveedores o le traspasan toda esa permisología, entonces, ¿cómo validas?".

En ese sentido, el abogado planteó una serie de cambios legales que permitirían reducir la burocracia excesiva, generar repositorios públicos de datos para generar soluciones basadas en inteligencia artificial y también

contar con una normativa que facilite la conformación de *spin-offs* universitarios —en la línea del proyecto de ley de Transferencia Tecnológica que se tramita en el Congreso—, resguarde la propiedad intelectual de estas compañías de manera más moderna que el mecanismo de patentes y dé un trato tributario diferente a las empresas basadas en conocimiento.

"Sectores como la minería, agroalimentos, salmonicultura, energía, forestal van a ser claves para el desarrollo tecnológico global, la seguridad alimentaria y también la sustentabilidad. Pero estas grandes empresas que hoy componen nuestra economía, necesitan evolucionar, ser cada vez más productivas, y también cada vez más competitivas. Y es ahí donde creo que las *startups* y las EBCT en particular, cumplen un rol fundamental. Creo que es clave mejorar este vínculo entre grandes empresas y *startups*, pero para que eso ocurra, las grandes empresas tienen que pensar en las *startups* como un aliado estratégico para poder aumentar su productividad o explorar nuevos modelos de negocio", acotó el director ejecutivo de Sofofa Hub.



"Si el desafío urgente es escalar, la validación técnica ya no es suficiente; necesitamos validación comercial masiva. El rol del corporativo es irremplazable aquí".

NICOLÁS URANGA
 Director ejecutivo de EDM.



"Pasar de la investigación al impacto exige menos discurso y más pilotaje, compra temprana y colaboración público privada, donde la ciencia deje de medirse por *papers* y se mida por resultados reales, clientes y capacidad de escalar impacto".

CAMILA MOHR
 Gerente general de Innspiral.