

Fecha: 14-05-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Hub APTA selecciona a 20 startups para acelerar su llegada al mercado

Pág.: 16
Cm2: 203,5
VPE: \$ 1.803.619

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Hub APTA selecciona a 20 startups para acelerar su llegada al mercado

■ El programa culminará en agosto con un demo day, donde seleccionarán cinco emprendimientos para darles financiamiento.

Una nueva generación de startups arrancó esta semana su proceso de aceleración para llegar al mercado a través de APTA Builder, el programa de Hub APTA enfocado en empresas de base científico tecnológicas.

La CEO de Hub APTA, Varinka Farren, dijo que, tras recibir cerca de 200 postulaciones, seleccionaron a 20 startups para la cuarta

edición de este programa, que contempla un presupuesto de \$ 200 millones, financiados en partes iguales por la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID) y las empresas socias Enami, Polpaico y NTT Data.

APTA Builder culmina con un *demo day* el 7 de agosto, instancia en la que se elegirán cinco emprendimientos para acceder a recursos por \$ 20

millones en capital y otros \$ 20 millones en aportes valorizados.

Perfil de las startups

Del listado seleccionado, la biotecnología concentra el 25% de los emprendimientos, seguida por minería y materiales, con un 20% cada uno.

Además, el 55% está liderado por mujeres y el 70% de los equipos incluye participación femenina. Mientras que el 40% proviene de regiones distintas a la Metropolitana y la mitad mantiene vinculación con instituciones de educación superior, de las

cuales cinco son *spin-offs* universitarios.

“El programa está basado en la metodología Company Builder, donde los entrenamos en distintas herramientas como tracción de ventas, comunicación o levanta-

55%

DE LOS EMPRENDIMIENTOS SON LIDERADOS POR MUJERES.



Varinka Farren (segunda de izq. a der.) con los builders de Hub APTA.

miento de capital. Pero, lo más importante, es el acceso a redes y a la industria”, afirmó Farren.

La metodología contempla tres bloques: talleres con implementación práctica,

mentorías con *builders* (mentores) como Pablo Zamora (Fundación Chile), Alberto Rodríguez-Navarro (Levita Magnetics) y Eduardo Bitran (exCorfo), y un módulo de comunicación y escalamiento.