

El Encuentro de Dos Mundos: Emprendimientos Tradicionales y Startups

En Chile, conviven dos formas de emprender muy distintas. Hoy, gracias a programas como CRECE de Sercotec y Startup Chile BIG 10, ambos mundos pueden fusionarse si logran entenderse.

La fuerza emprendedora ha llegado para quedarse. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), las MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas) generan más del 50% de los empleos en el país, consolidándose como pilar fundamental de nuestra economía.

En mi experiencia como asesor, ejecutivo y docente en innovación, he observado un fenómeno que se repite constantemente: los emprendimientos tradicionales y las startups viven en mundos paralelos para la mayoría de las personas.

Hoy es una excelente oportunidad para hablar de esto, ya que están abiertas las postulaciones a dos fondos públicos muy distintos:

- CRECE de Sercotec (postulaciones hasta el 2 de mayo)
 - Startup Chile BIG 10 (postulaciones hasta el 9 de mayo)
- ¿En qué se diferencian?
 ¿Cómo saber a cuál postular?
 ¿Puedes postular a ambos?
 Vamos por partes.

EMPRENDIMIENTOS TRADICIONALES: EL MUNDO DE LAS CERTEZAS

Los emprendimientos tradicionales son aquellos que se construyen sobre bases concretas y medibles.

Generalmente buscan:

- Hacer crecer el flujo de caja.

- Mejorar infraestructura (compra de maquinaria, remodelación de locales, capacitación de equipos).
 - Aumentar la productividad, clientes y ventas de manera progresiva.
- Eso es justamente lo que busca CRECE de Sercotec: un programa que entrega hasta \$5 millones de subsidio para empresas formales que deseen mejorar lo que ya hacen bien. En 2024, este fondo benefició a más de 1.171 MiPymes, con una inversión pública superior a \$6.937 millones.

EMPRENDIMIENTOS DE INNOVACIÓN: EL MUNDO DE LA INCERTIDUMBRE

Por otro lado, las Startups nacen en la incertidumbre:

- A menudo no tienen ingresos al inicio.
- Su modelo de negocio puede cambiar varias veces.
- Proponen soluciones nuevas para problemas no resueltos.

Un ejemplo claro:
 Hellmann's produce mayonesa tradicional, todo es predecible: insumos, producción, ventas.

NotCo, en cambio, creó mayonesa sin huevo usando



inteligencia artificial y garbanzos. No había certezas de aceptación de mercado; era una apuesta innovadora.

Ahí entra en escena Startup Chile BIG 10, con tres líneas:

- Build, para prototipos iniciales.
- Ignite, para validar en mercado.
- Growth, para escalar.

Este programa ya ha apoyado a más de 3.000 startups en 15 años, generando ven-

tas acumuladas por más de US\$2.000 millones.

ENTONCES, ¿CUÁL ES MEJOR?

No existe uno mejor que otro. Lo importante es entender en qué etapa y en qué mundo estás tú. Cada tipo de emprendimiento necesita postular de manera diferente:

- Para CRECE, necesitas facturación, cotizaciones, flujo de caja.
- Para Startup Chile, necesitas visión, equipo y una propuesta innovadora.

Lo que falta muchas veces no son fondos, sino claridad.

CASO REAL: CAMBIA ESTUDIO

Un ejemplo que lo ilustra muy bien:

Dos jóvenes emprendedores comenzaron reciclando plástico para convertirlo en muebles.

- Primero postularon y ganaron un CRECE de Sercotec:

armaron su taller y profesionalizaron su producción.

- Luego, ganaron un Semilla Inicia y un Expande de Corfo para digitalizar sus ventas y escalar su modelo.

Hoy, están transitando hacia un modelo de negocios aún más innovador, sin perder sus raíces.

¿QUIÉN SOY YO PARA CONTÁRTELO?

Soy Felipe Díaz Seguel, consultor en innovación, emprendimiento y financiamiento. Ex ejecutivo de Corfo, ex director del Hub de Innovación en Salud de Everis, ex líder de Ecosistemas de Innovación en GTD, docente en la Universidad de Concepción y fundador de I-Partners.

He acompañado a más de 100 proyectos en su postulación a fondos públicos y privados, ayudándolos a entender sus fortalezas, sus etapas y su mejor camino hacia el crecimiento.

TIPS PRÁCTICOS PARA POSTULAR MEJOR

1. Habla el idioma del fondo: No uses el mismo pitch para todo.
2. Muestra avances concretos: Ya sea en ventas, prototipos o validaciones.
3. Define claramente el problema que resuelves.
4. Sé coherente: Tu equipo, mercado y solución deben tener lógica entre sí.
5. Busca ayuda profesional: Muchas buenas ideas se pierden por malas postulaciones.

