

Fecha: 02-02-2026  
Medio: La Segunda  
Supl.: La Segunda  
Tipo: Noticia general  
Título: Las historias detrás de la nueva generación ganadora de Start-Up Chile 2026

Pág.: 10  
Cm2: 667,3

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad: ☐ No Definida

**Con foco en la IA y eficiencia**

# Las historias detrás de la nueva generación ganadora de Start-Up Chile 2026

El programa de aceleración de Corfo seleccionó a su cohorte BIG 11, entregando hasta \$75 millones en financiamiento. Entre los ganadores destacan soluciones que buscan transformar industrias tradicionales y democratizar el acceso a la tecnología.

Valeria Troc Farías

Como ocurre dos veces al año, Start-Up Chile de Corfo dio a conocer a los ganadores de su programa BIG 11, una aceleradora que entrega apoyo y cofinanciamiento de hasta \$75 millones a startups que van desde etapas tempranas hasta aquellas que ya están escalando a mercados internacionales. En esta edición, los proyectos seleccionados reflejan una fuerte inclinación hacia el uso de Inteligencia Artificial (IA) y el manejo masivo de datos para resolver ineficiencias en sectores clave.

La Segunda conversó con los fundadores de seis de las startups de esta generación. Cada uno compartió sus objetivos y desafíos, desde la validación de productos en mercados locales hasta la ambición de llevarlos a un nivel internacional.

Los ganadores se dividen en tres categorías dependiendo de su nivel de desarrollo: **Build** (etapa temprana), **Ignite** (producto funcional) y **Growth** (expansión).

**Las historias detrás de los ganadores**  
La minería, motor económico de Chile, enfrenta el desafío de que el 92% de los datos generados en faenas no se utilizan para la toma de decisiones. Ante esto, **Paulina Vergara** (CEO) y **Yuri Andrés Olivares** (CTO) crearon Geo2Mill. "Funcionamos como un 'Google Maps' pero para la minería", explica Vergara. Su plataforma centraliza datos de geología, mina y planta, traduciéndolos en recomendaciones operacionales para aumentar la productividad. Tras validar su MVP - una suerte de versión inicial de prueba - con Minera El Halcón, este año buscan cerrar acuerdos con más clientes y proyectan escalar su solución de la mano de capitales extranjeros.

Hoy, con un piloto en FyN Metals y conversaciones con inversionistas de Estonia, su anhelo es que Chile lidere la integración de datos mineros a nivel mundial. "Queremos dejar el nombre de Chile en lo

más alto", asegura la CEO.

## Contra la letra chica

En el ámbito público, los hermanos Xavier y Antoine Le Baux fundaron **Parlamento.ai**. Utilizando IA, la plataforma transcribe en tiempo real más de 600 horas de sesiones legislativas mensuales, permitiendo a empresas y ciudadanos recibir alertas personalizadas sobre leyes en discusión. "Queremos democratizar el acceso a la información legislativa", señalan los hermanos, quienes ya operan en el Congreso y se encuentran desarrollando la integración del Parlamento de España junto con otros países, aspirando a poder integrar también Estados Unidos.

Los hermanos Le Baux planean usar los fondos para robustecer su tecnología en Chile y dicen que para ellos, la apuesta es contra la "letra chica" y el desfase de información. El objetivo, afirman, es que la tecnología haga el trabajo pesado de seguimiento para que las personas puedan involucrarse en las políticas sin tener que pasar días frente a una pantalla.

En el sector fintech, Zesty busca que invertir sea accesible para todos. **David Cosoi**, el CEO, explica que el interés en Chile por ahorrar e invertir es "tremendo". Zesty ofrece una plataforma para invertir en acciones locales y regionales. Con el fondo de Corfo, la startup planea su aterrizaje internacional en 2026, proyectando transacciones por US \$400 millones.

Cosoi cuenta que ser un negocio de volumen no ha sido fácil, pero la llegada de usuarios que antes no invertían en nada los mantiene motivados. Con un equipo de 13 personas, el desafío ahora es navegar la regulación de otros países para que esta se convierta en una herramienta de uso dia-

rio y no en un trámite complicado.

## Entre el Kalamar y los viajes

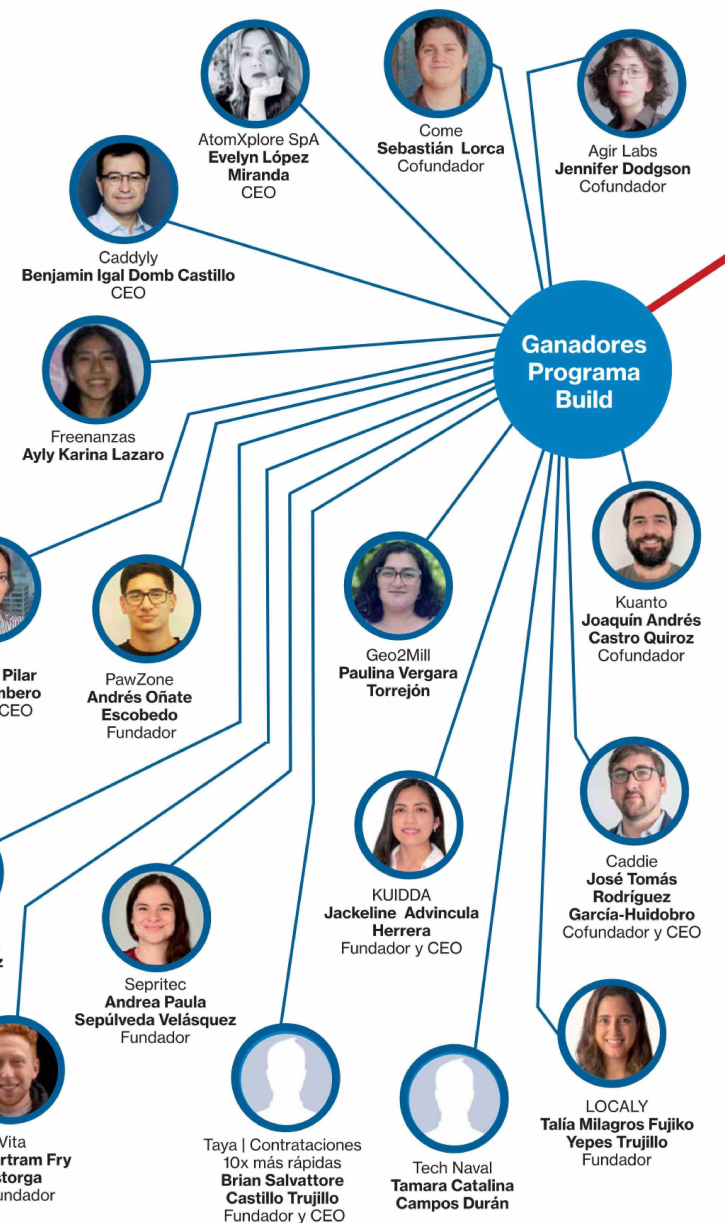
Por su parte, Kalamar.digital, liderada por **Carlos Cuevas**, ataca la ineficiencia en el marketing digital. "El gran problema del marketing son las agencias que 'venden humo'; nosotros queremos dar una base de datos", afirma Cuevas. Su ecosistema utiliza modelos matemáticos para optimizar campañas publicitarias, eliminando el instinto de la ecuación.

El foco de Kalamar es cambiar los reportes enredados de las plataformas sociales por un resumen directo vía WhatsApp para el cliente. Cuevas trabaja con socios y matemáticos mexicanos, y ahora busca traer ese conocimiento para armar un

equipo local. Para él, los números deben orientar la inversión para que las pymes no pierdan plata en campañas que, según él, hoy fallan por falta de sustento técnico.

La inteligencia artificial también llega a nichos más personales. **Carolina Bucarey**, cofundadora de Tripsy, desarrolló un asistente que genera itinerarios de viaje personalizados, ayudando a los usuarios a viajar de forma más económica y sin planificación compleja. "La idea es que la gente no se coarte por estigmas de que viajar es caro", comenta Bucarey, quien ahora busca integrar su solución con agencias de viaje.

Según explica Bucarey, el sistema no solo diseña una ruta, sino que actúa como una guía inteligente que recomienda desde el mapa de la ciudad hasta dónde co-

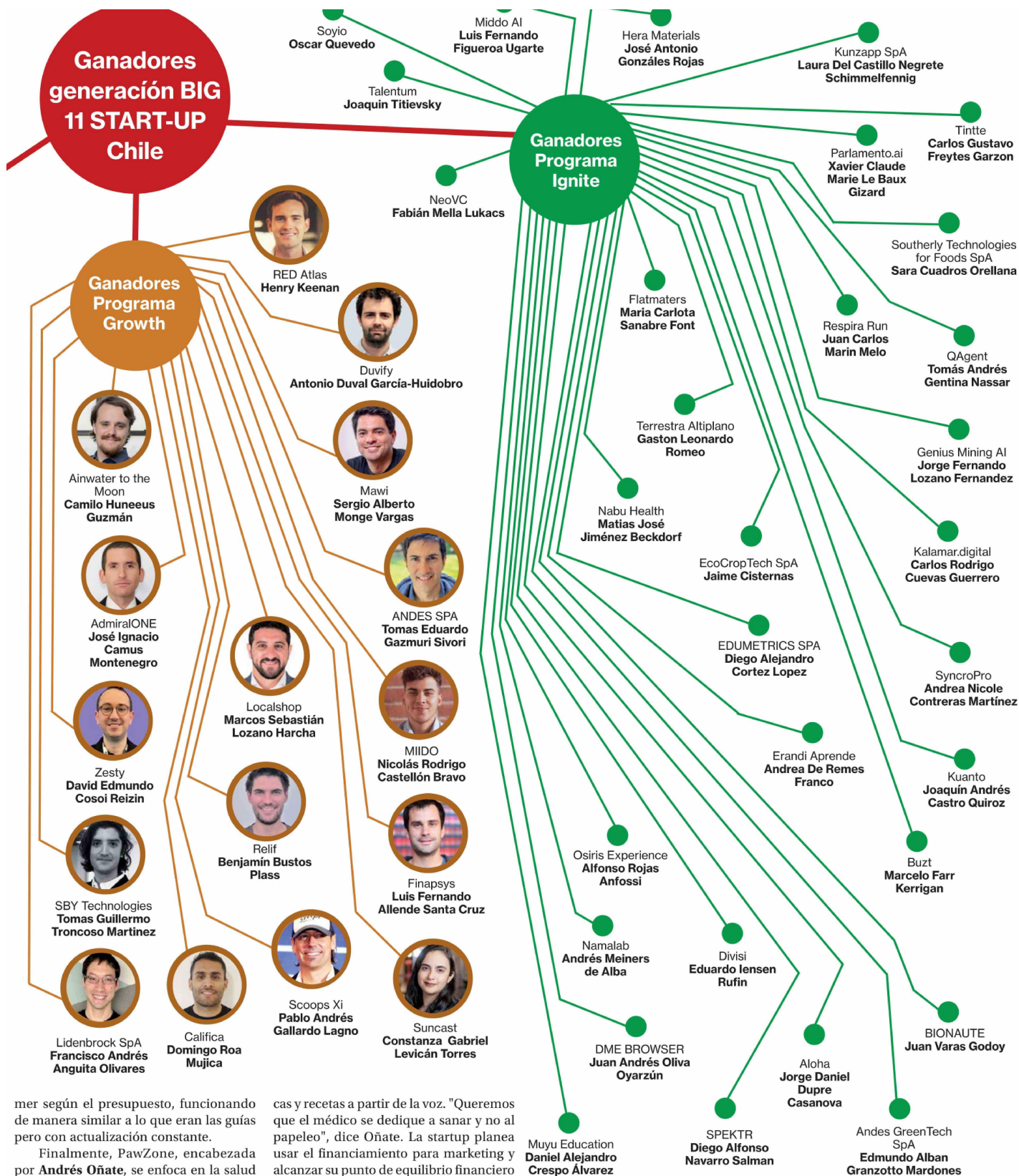


Fecha: 02-02-2026  
Medio: La Segunda  
Supl.: La Segunda  
Tipo: Noticia general

Pág.: 11  
Cm2: 651,7

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: Las historias detrás de la nueva generación ganadora de Start-Up Chile 2026



mer según el presupuesto, funcionando de manera similar a lo que eran las guías pero con actualización constante.

Finalmente, PawZone, encabezada por **Andrés Oñate**, se enfoca en la salud animal. Su software utiliza IA para reducir en un 30% la carga administrativa de los veterinarios, automatizando fichas clíni-

cas y recetas a partir de la voz. "Queremos que el médico se dedique a sanar y no al papeleo", dice Oñate. La startup planea usar el financiamiento para marketing y alcanzar su punto de equilibrio financiero durante este año, buscando implementar el sistema en la mayor cantidad de clínicas veterinarias posible en el país.