

Fecha: 09-05-2026
Medio: La Tribuna
Supl.: La Tribuna
Tipo: Noticia general

Pág.: 8
Cm2: 658,1
VPE: \$ 1.110.888

Tiraje: 3.600
Lectoría: 14.800
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: El diagnóstico como factor decisivo: Por qué el desafío no es postular, sino elegir el fondo correcto

La Tribuna de la Innovación

Por Felipe Díaz Seguel



Hoy en Chile existe un escenario que no veíamos hace años: múltiples fondos abiertos e instrumentos activos para empujar el crecimiento empresarial. Pero junto con esta abundancia de recursos, persiste un factor crítico: la confusión. La mayoría de las empresas sigue cometiendo el error de postular sin entender realmente qué fondo les corresponde. El problema de fondo no es el formulario; el problema es el diagnóstico previo.

LA NECESIDAD COMO PUNTO DE PARTIDA: LO QUE DICEN LOS DATOS

Todo proyecto debe partir por una necesidad insatisfecha, no por una idea o una tecnología aislada. No es solo una apreciación teórica. Según datos de CB Insights —una de las firmas de inteligencia de mercado y análisis de capital de riesgo más prestigiosas a nivel global— la principal razón por la que fracasan los proyectos (en un 42% de los casos) es la "falta de necesidad en el mercado".

Es decir, casi la mitad de los emprendimientos mueren porque crean soluciones para problemas que no existen o que no son lo suficientemente graves como para que alguien pague por resolverlos. Una necesidad real debe afectar a alguien específico, generar una ineficiencia medible y no estar bien resuelta actualmente por el mercado. Solo con esa definición clara se puede elegir correctamente el fondo.

CRECER NO ES LO MISMO QUE INNOVAR

Uno de los malentendidos más frecuentes es confundir el crecimiento operativo con la innovación. Si una empresa requiere adquirir maquinaria o capital de trabajo para aumentar su capacidad instalada, está creciendo, pero no necesariamente innovando.

En este tramo, Sercotec cumple un rol vital con programas como Semilla Emprende, que permiten invertir en activos y avanzar rápido. No obstante, estos son fondos de ejecución. Intentar forzar un proyecto de compra de maquinaria dentro de una línea de innovación de Corfo es una de las formas más rápidas de quedar fuera, ya que la

El diagnóstico como factor decisivo: Por qué el desafío no es postular, sino elegir el fondo correcto

Actualmente, Chile presenta una oferta histórica de instrumentos de fomento. Sin embargo, la brecha entre postular y adjudicarse un fondo radica en entender si el proyecto requiere capital para crecer o recursos para innovar.

SIN CONFUNDIRSE: ¿QUÉ FONDO TE SIRVE?

 SEMILLA EMPRENDE ABIERTO HASTA 13 DE MAYO \$3.500.000 DE SUBSIDIO NO ES PARA INNOVACIÓN ES PARA: - Equipamiento - Maquinaria - Capital de trabajo	 STARTUP CHILE ABIERTO DESDE 4 DE MAYO \$15M / \$30M / \$75M DE SUBSIDIO EXCLUSIVO PARA: - Proyectos innovadores - Con base tecnológica - Que quieran crecer a nivel global NO ES PARA COMPRAR Es para validar y escalar	 CONSOLIDA Y EXPANDE ABIERTO DESDE 5 DE MAYO HASTA \$150 MILLONES DE SUBSIDIO EXCLUSIVO PARA: - Empresas con mínimo 18 meses de antigüedad - Que hayan hecho Investigación + Desarrollo OBJETIVO: Escalar comercialmente esa investigación y desarrollo	 CREA Y VALIDA ABRE 19 DE MAYO HASTA \$220 MILLONES DE SUBSIDIO EXCLUSIVO PARA: - Empresas con más de 2 años de antigüedad - Con ventas - Que quieran validar una innovación en base a investigación y desarrollo
--	---	---	---

innovación exige hacer algo distinto que genere un valor superior y no solo "hacer lo mismo, pero más grande".

EL ECOSISTEMA DE INSTRUMENTOS: DE LA VALIDACIÓN AL ESCALAMIENTO

Cuando el foco está en la validación temprana, Startup Chile

aparece como el referente. Este instrumento no busca simplemente financiar una operación, sino validar rápido una tesis de negocio, salir a mercado y escalar.

A medida que una empresa avanza en madurez, aparecen herramientas de Corfo como "Crea y Valida", para quienes necesitan validación técnica de su innovación, o "Consolida y Expande", para empresas que ya hicieron I+D y

buscan el escalamiento comercial. En estas etapas, la evidencia del "dolor" del cliente y la madurez del proyecto son lo que determina la adjudicación.

LA CLAVE FINAL: LA COHERENCIA

Tras años de observación en el ecosistema, queda claro que los proyectos exitosos no son necesari-

amente los más disruptivos, sino los más coherentes. Esta armonía debe darse entre el problema identificado, la solución propuesta y el fondo al que se postula.

Hoy las oportunidades están disponibles. El desafío real para el emprendedor no es llenar un formulario, sino entender en qué etapa se encuentra y qué necesidad está resolviendo. Sin ese diagnóstico, todo lo demás pierde sentido.

