

**Un sueño.** Para muchos es seguir el camino propio, pero dar el primer paso puede sentirse como saltar al vacío.

**Marcelo González Cabezas** “Emprender”. Esta es una palabra casi mágica para muchos. Y que los guía para seguir una senda difícil, pero que en muchos casos les lleva a una meta satisfactoria.

Seguir un camino propio para satisfacer las necesidades, asumiendo retos y problemas y dejando el camino más cómodo de trabajar para otro, asoma como un deseo y también como una necesidad.

Pero sea una u otra la razón por la que se emprende, es necesario informarse muy bien para que esta decisión de vida sea la acertada.

“En un país donde la economía, la cultura y las tendencias cambian rápido, los emprendedores novatos o los que lo hacen por primera vez necesitan más que pasión”, advierte Felipe Oelckers, director de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Andrés Bello, UNAB, sede Viña del Mar.

El experto explica que las personas que piensan emprender “requieren de estrategias prácticas y frescas para destacar y para abrir los ojos, y así ayudarse a tratar de construir un negocio desde el día uno... Hay que pensar desde convertir los problemas en oportunidades hasta conectar con tu público de manera única. Estas son las claves para emprender con inteligencia y visión”.

**Recomendaciones**

El académico de la UNAB detalla cinco consejos para dar el primer paso, que en algunos casos son herramientas prácticas para que cualquier emprendedor novato en Chile dé el salto

# Estas son las 5 claves para emprender por primera vez



El camino del emprendimiento es duro, pero quienes logran sus objetivos por esta vía no dudan en seguirla. / PIXABAY

con confianza.

“No se trata sólo de emprender, sino que de hacerlo con inteligencia y visión”, precisa el experto.

**1 Aprender a crecer con los problemas.**

“En lugar de temer a los fracasos o imprevistos, hay que usarlos para hacer que el negocio sea más fuerte. Es como entrenar un músculo: cada golpe prepara para el siguiente. Esta idea, inspirada en el concepto de “antifragilidad”, ayuda a convertir el caos en oportunidades”, dice Felipe Oelckers.

¿Y cómo hacerlo? Según el experto, no hay que poner todos los huevos en una sola canasta.

“Es bueno contar con varias fuentes de ingreso. Por ejemplo, si se depende de un solo cliente o proveedor, hay que buscar alternativas desde el principio. Si algo sale mal, como un cliente que se va o que suben los costos, se deben probar nuevas ideas con rapidez, como ajustar el producto o buscar otro mercado. En Chile, donde la economía puede ser impredecible, eso dará una ventaja. En vez de estresarse por los problemas, son usados para innovar y salir adelante”.



“No se trata sólo de emprender, sino que de hacerlo con inteligencia y visión”.

FELIPE OELCKERS  
UNAB

**2 Contar una historia que enganche, respaldada por números.**

“Hoy no basta con tener un buen producto. Se necesita de una historia que conecte con la gente y con datos que la hagan creíble. Una buena narrativa hace que los clientes, socios o inversionistas se enamoren del problema que se está tratando de solucionar”, destaca el experto.

Hay que usar datos simples para darle fuerza a la historia.

“Si se vende comida saludable hay que decir que “nuestros snacks tienen 30% menos azúcar que los tradicionales, según tests de laboratorio”. Luego, se cuenta la historia de un cliente que cambió su vida con nuestro

producto... Herramientas como Google Analytics o las redes sociales pueden dar datos útiles para empezar. Una historia con números no sólo atrapa, sino que genera confianza y hace que uno destaque en un mercado lleno de promesas vacías”.

**3 Crear un equipo ganador, no solo una empresa.**

“El emprendimiento no es sólo el emprendedor. Es un equipo de personas, marcas y comunidades trabajando juntas. Hay que pensar en el negocio como parte de un “ecosistema”, donde todos ganan”, destaca el profesor de la UNAB.

Y hay que buscar aliados que complementen la idea.

“Si se tiene una cafetería, es bueno asociarse con productores locales de granos orgánicos o con una panadería artesanal para ofrecer algo único. Hoy la sostenibilidad y lo local están en auge, y conectan con los valores de la gente. También es posible involucrar a los clientes, pidiéndoles ideas para nuevos productos... Crear un ecosistema hace más fuerte al emprendimiento, porque no se está solo enfrentando al mercado”, explica el profesor universitario.

**EL DATO**

**Chile, Uruguay y México lideran el emprendimiento en América Latina**

El ecosistema emprendedor en Latinoamérica ha evolucionado de forma significativa en los últimos años, consolidándose como una región con una alta actividad en la creación de nuevos negocios. Según el informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2024/2025, Chile, Uruguay y México destacan como los mejores países de la región para emprender.

Esta clasificación se basa en trece factores, entre los que resaltan las regulaciones gubernamentales, la facilidad de acceso al mercado, la infraestructura empresarial y las políticas estatales de apoyo financiero a los emprendedores.

El informe revela que un 68,6% de los encuestados considera que hoy es más fácil iniciar un negocio en comparación con el 58% registrado en 2019. Este aumento refleja un cambio en la percepción de las oportunidades disponibles para los emprendedores en la región.

Sin embargo, el miedo al fracaso sigue siendo un obstáculo importante: el 84,3% de las economías encuestadas señalaron

que las oportunidades de emprendimiento existen, pero que muchas personas no las aprovechan por temor a no tener éxito. El crecimiento del emprendimiento en América Latina también está vinculado a la transformación digital y al acceso a nuevos mercados. Con una mayor conectividad y un ecosistema más robusto, los emprendedores han encontrado nuevas formas de financiar, gestionar y escalar sus negocios. El ranking de los mejores países para emprender es el siguiente: 1° Chile (4,9 puntos), 2° Uruguay (4,6), 3° México (4,1), 4° Costa Rica, Brasil y Argentina (4), 7° Ecuador (3,8), 8° Guatemala (3,7) y 9° Venezuela (3,5).



Variadas son las condiciones para emprender en Latinoamérica. / UNAB

**4 Probar ideas pequeñas con gran impacto.**

“No es necesario apostar todo a una gran idea. Hay que hacer experimentos pequeños y baratos que puedan dar resultados grandes. Esto es como lanzar dardos: se deben probar varios hasta dar en el blanco”, afirma el académico.

Y añade que “antes de invertir mucho, es recomendable crear una versión simple del producto y probarlo con un grupo pequeño. Por ejemplo, si se quiere lanzar una app, hay que hacer una versión básica y mirar qué funciones son más usadas. Hay herramientas gratuitas, como Canva, para evaluar prototipos, y las redes sociales ayudan a testear ideas. Los recursos iniciales suelen ser limitados, y esas herramientas permiten avanzar sin endeudarse, así como reducir riesgos para aprender rápido qué funciona, y sin gastar de más”, recomienda.

**5 Mantenerse un paso adelante, entendiendo el entorno.**

“Para avanzar, se necesita entender qué pasa alrededor: qué quieren los clientes, y qué está cambiando en la economía o en la cultura. Esto es como tener un radar para anticiparse a las tendencias”, detalla.

Felipe Oelckers aconseja “leer noticias, seguir a emprendedores en redes como “X” y usar herramientas como Google Trends para ver qué busca la gente... Por ejemplo, si se nota que en Chile crece el interés por productos ecológicos, hay que adaptar la oferta antes que otros. También se debe estar atento a cambios en las leyes o en los incentivos para startups, que en Chile pueden ser claves. Saber qué viene da una ventaja para innovar y no quedarse atrás. No hay que olvidar que sólo uno de cada diez emprendimientos les va bien”.

**LA CIFRA**

# 10%

De los emprendimientos llegan a funcionar, lo que ratifica la importancia de prepararse para el camino de trabajar para uno mismo.