

FUNDADOR DE "INGLÉS SIN BARRERAS" Y FAMOSO POR SUS DONACIONES A LA TELETÓN EN EL ESTADIO NACIONAL

José Luis Nazar, emprendedor chileno premiado en EE.UU.: “Todo lo que he hecho ha sido por supervivencia”

Invitado a las actividades del cambio de mando y en la antesala de recibir el Ellis Island Award, que reconoce el aporte de migrantes en Estados Unidos, se muestra optimista con Chile: “Se ve lleno de oportunidades”. **MANUEL FERNÁNDEZ B.**

“Estoy semiretirado... aunque sigo trabajando todos los días”, dice de entrada José Luis Nazar. Invitado a las actividades del cambio de mando, ha tenido días frenéticos en Chile. Pero luce contento: “No conozco la palabra aburrimiento”. Nazar se hizo conocido como el empresario que llegaba al Estadio Nacional ataviado con su sombrero con colmillos para, al final de cada Teletón, hacer millonarias donaciones. Eso permitió conocer su historia, la de una fortuna que partió de cero y se construyó creando el programa de aprendizaje “Inglés sin barreras”, que vendió hace dos décadas. Hoy, dice, está dedicado a los bienes raíces.

—¿Cuál diría que es la clave de su historia como emprendedor?

“Dicen que hay que tener una meta y la mía es sobrevivir. Todo lo que he hecho ha sido por

supervivencia”. Partió a los 17 años. Vendía papel higiénico en un local de Mac Iver. En 1972, las restricciones del gobierno de la Unidad Popular lo forzaron a bajar la cortina y partir con lo puesto a buscar suerte a Estados Unidos.

“Solo dejaban sacar US\$ 300 de Chile, así que la plata me tenía que durar hasta que hiciera algo. Por eso, la primera noche me fui a dormir al Biscayne Park en Miami y la policía me sacó. Lo bueno es que me dejaron llevarme unos cocos y con eso comí”, recuerda.

—¿Cree que influye en el carácter de los emprendedores que hoy haya más oportunidades?

“No sé... pero el sufrimiento te hace más duro. Hierba mala nunca muere”.

—Usted partió con “Inglés sin barreras” en 1985 y dos décadas después lo vendió. ¿Por qué?

“Porque ya llegaba el inglés gratis por internet y lo vendí rápidamente. No era posible el negocio. Me salí cuando creí que era el momento y a los 18 meses quebró la compañía”.

—¿Cómo saber cuándo salirse?

“Yo conocía muy bien el negocio. Y cuan-



do los teléfonos dejan de sonar, es un señal para vender”.

—¿Por qué decidió emprender?

“Porque no puedo tener jefe”.

—¿Como ve a Chile?

“Se ve lleno de oportunidades. Mira los

pies de la cordillera: todo ese espacio desocupado. Siento tantas oportunidades como en EE.UU.”.

—Usted se hizo famoso por sus donaciones. ¿Qué lo mueve?

“Le tengo mucho cariño a mi patria y la Teletón fue una buena oportunidad de canalizarlo”.

—Ese give back es muy propio de EE.UU. ¿Cómo promoverlo en Chile?

“Tenemos una Primera Dama muy inteligente y capaz y estoy seguro de que el presidente le debe a ella parte de su éxito. Es la persona ideal para juntar organizaciones que recauden fondos”.

—Como inversionista, ¿está mirando emprendimientos chilenos?

“Nadie me ha ofrecido nada. Pero tengo la mejor voluntad”.

—Va a recibir el Ellis Award, que reconoce el aporte de los migrantes en EE.UU., en un momento complejo...

“Es algo temporal. Trump no aprecia la contribución de los latinos, que son gente buena. Pero eso va a pasar, porque no tiene sustancia”.

—¿Qué siente al ganarlo?

“Me sorprendió, porque yo no hago publicidad de mí mismo, y a la persona que me postuló no la conozco”.

—Quizás alguien que aprendió inglés gracias a usted.

“Puede ser, porque era un nombre latino. Es una buena teoría”.