

Opinión

Emprender no es solo tener un negocio, es construir comunidad



Maria Elba Chahúan
Vicepresidenta
y Fundadora
de Unión
Emprendedora

Cuando uno conversa con emprendedores a lo largo de Chile, se da cuenta de que los negocios no parten con grandes planes ni grandes inversiones. Parten con una idea, con una necesidad, con una familia que apoyar o con las ganas de salir adelante. Pero si hay algo que marca la diferencia entre un negocio que sobrevive y uno que crece no es el producto ni el precio: es la planificación, el trabajo en equipo y el sentido de comunidad.

En Chile, las pymes representan alrededor del 97% de las empresas del país y generan más del 60% del empleo, lo que significa que cuando hablamos de emprendimiento, estamos hablando del motor real de la economía y de miles de familias que viven de su negocio.

Además, según la Encuesta de Microemprendimiento 2025, existen cerca de 2 millones de personas microempendedoras, muchas de ellas trabajando solas o con muy pocos trabajadores, lo que demuestra que emprender en nuestro país muchas veces es un esfuerzo personal y familiar más que empresarial.

Por eso, el sentido de comunidad es tan importante, porque ningún

emprendimiento crece solo. Crece cuando tiene buenos proveedores, buenos trabajadores, buenos clientes, redes de apoyo, otros emprendedores con los que se puede asociar, compartir experiencias o incluso cometer errores y aprender juntos. Por eso, los países con más emprendimiento no son los que tienen más competencia, son los que tienen más colaboración.

Junto con la comunidad, otro tema clave es la planificación. Muchos emprendimientos parten por necesidad, pero para crecer necesitan saber cuánto cuesta realmente producir, cuánto hay que vender para ganar, cuándo invertir, cuándo contratar, cuándo crecer y cuándo esperar. Emprender sin planificación es como manejar sin mirar el camino, se puede avanzar, pero también es posible chocar.

Y aquí también entra la actitud del emprendedor, porque emprender no es fácil. Hay meses buenos y meses malos, clientes que no pagan, cambios en la economía, problemas internos. El emprendimiento no es solo un tema financiero, es un tema de actitud. Se debe tener perseverancia, responsabilidad, capacidad de adaptarse, aprender,

trabajar con otros y volver a levantarse cuando las cosas no resultan.

También es importante entender que los negocios no crecen solo por el dueño, crecen por los equipos. El trabajo en equipo no es solo dividir tareas, es confiar, comunicarse, compartir objetivos y entender que cuando al negocio le va bien, le va bien a todos.

Las empresas que logran construir buenos equipos logran crecer de manera más ordenada y más sostenible en el tiempo.

Finalmente, emprender no es solo abrir un negocio, es construir algo que le de trabajo a otras personas, que aporte a un barrio, que genere movimiento en una comunidad y que permita que una familia salga adelante. Por eso, cuando apoyamos a un emprendedor, no solo apoyamos a una persona, apoyamos a toda una comunidad.

Y quizás por eso el emprendimiento no se trata solo de vender más, sino más bien de crecer con otros, de planificar, de trabajar en equipo y de entender que los negocios que perduran no son los que crecen más rápido, sino los que logran construir confianza, comunidad y propósito en el camino.