



POR NICOLÁS DURANTE

Grace Schiodtz fue la primera mujer en dirigir la operación de Uber en Chile. La primera en liderar un equipo regional de Uber Eats. Y la chilena que más alto ha llegado en la compañía que partió como startup y que hoy vale \$150 mil millones en bolsa. En agosto, tras más de ocho años en la empresa, anunció su retiro como directora Global de Estrategia y Planificación del área Grocery & Retail de Uber Eats.

Nacida en Boston, Estados Unidos, de padres chilenos, es ingeniera comercial de la Universidad Adolfo Ibáñez y MBA de la Universidad de Cornell (EEUU), y antes de aterrizar en la compañía de movilidad como servicio, trabajó en BHP, Microsoft Chile, Samsung y en la Sudamericana de Vapores.

La carrera en Uber fue meteórica. Schiodtz Díaz (39 años) comenzó en 2016 como Customer Operations Manager de Chile en los centros de activación de conductores de la aplicación y en 2018 se convirtió en la gerente general de Uber Chile. En 2019, se trasladó a Ciudad de México con su familia y allí trabajó para Uber Eats. A los dos años asumió como gerente general para Latinoamérica de Grocery & Retail y un año después como directora Global de Estrategia y Planificación de Grocery & Retail de Uber Eats.

Desde México, lideró la adquisición de Cornershop –startup chilena que desarrolló una aplicación para intermediar la compra de alimentos–, proceso en que definió el alcance de la integración, gestionó operaciones conjuntas y tácticas de marketing cruzado, y fue la representante para los trámites de la compra ante la Fiscalía Nacional Económica (FNE) en Chile, y frente a la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), el símil mexicano.

“Fui la primera cara que la mayoría de las personas de Cornershop conocieron con la adquisición. Cuando me invitaron a participar en el proceso sentí un orgullo enorme de que estuviéramos trabajando con una empresa chilena. Pocos conocían tanto sobre Uber y tanto sobre Cornershop como yo, por



Las cinco lecciones de la chilena ejecutiva de Uber que lideró la compra de Cornershop

■ Grace Schiodtz fue la primera gerente general de Uber en Chile y en agosto dejó su cargo de directora Global de Estrategia y Planificación del área Grocery & Retail de Uber Eats. Tras ocho años en el unicornio, repasa algunos hitos y entrega sus tips para startups.

ser chilena y usuaria frecuente de la aplicación”.

Agregó que se encontró en una “posición ideal” para facilitar la transición del equipo de Cornershop a Uber y que “tener una adquisición de este tamaño, no se da tantas veces en la carrera”.

Luego de casi seis años en Uber Eats, dejó la empresa para reflexionar en torno a las próximas metas profesionales y personales.

“Tenía claro las metas antes de los 40, y las fui cumpliendo. Ahora que me acerco a esa edad, no tengo tan claro lo que viene y ahora es un buen momento para sentarme a reflexionar y pensar en lo que se vienen en las próximas décadas”.

A petición de DF, Schiodtz compartió cinco aprendizajes para tener éxito en una startup:

“Pocos conocían tanto sobre Uber y tanto sobre Cornershop como yo, por ser chilena y usuaria frecuente de la aplicación”.

1 Optimismo realista:
 La mayoría de los emprendimientos no supera los tres años, y si no empiezas convencido de que serás uno de los casos de éxito, el fracaso puede convertirse en una profecía autocumplida. Es crucial entender los riesgos y tomar decisiones informadas, pero mantener la motivación y el compromiso con el propósito del emprendimiento es esencial en la fase de construcción. No tienes el lujo de decir “esto no funciona” y esperar que alguien más lo solucione; literal no hay nadie. Tienes que ser el primero en adueñarte del problema e implementar la solución porque te identificas profundamente con lo que estás creando.

2 Adaptabilidad y aprovechar el caos:
 He visto a muchas personas quedarse paralizadas frente a los cambios en la empresa, ante cambios de liderazgo, cierres de líneas de negocio, adquisiciones o despidos masivos. Mientras algunos esperan a que todo se establezca antes de tomar decisiones (o peor aún, entran en pánico), hay que posicionarse, hablar con los que toman las decisiones, hacer sugerencias e incluso, ofrecerse para liderar proyectos o equipos. Cuando trabajas en innovación, debes asumir que el cambio es constante y que también te va a tocar.

3 Entender a tu consumidor:
 Es esencial comprender el por qué detrás de sus necesidades para anticiparse y ofrecer soluciones innovadoras. No puedes formar parte de la conversación si no cuentas con datos sólidos, respaldados y experiencia profunda con el producto. La persona que no se da tiempo para entrar a los detalles y conectar con sus usuarios no dura mucho tiempo.

4 Get it done (Hazlo):
 En toda empresa lo importante es lograr resultados, y eso es independiente si disfrutas cada tarea o no. Muchas veces se idealiza el mundo de las startups, pero la mayoría del trabajo no es nada glamoroso. Lo que se valora es la persona que toma los problemas difíciles, complejos, nuevos y usando todas sus habilidades y creatividad los supera sin excusas.

5 Creerte el cuento:
 Un emprendimiento no solo se define por su producto, sino también por los procesos y la cultura que desarrolla. Si no sientes un alineamiento genuino en términos de valores y comportamientos, es muy difícil sostener el esfuerzo que requiere, dada la dedicación que exige. Hay que ir más allá del simple match cultural e involucrarse en promover los valores, liderando con el ejemplo, actuando como mentor, impulsando iniciativas y construyendo una red de apoyo interna. *

Grace Schiodtz, ingeniera comercial y MBA de la U. de Cornell, Estados Unidos.