

Educación para el emprendimiento

Por Armando Salvador

Director del Máster en Marketing Digital & Growth Hacking en EAE Business School

Chile se ha ganado un buen lugar en América Latina como uno de los países con mayor actividad emprendedora temprana. Se sabe que más de una cuarta parte de la población adulta es emprendedora o está dispuesta a hacerlo. Perciben viabilidad para lanzarse a crear empresa motivados, no obstante, también se sabe que casi todos estos emprendimientos se quedan a mitad de camino.

En mi experiencia como consultor y formador en eCommerce y transformación digital, así como docente en EAE Business School, he visto este patrón repetirse una y otra vez. Pero también he comprobado que hay una variable que puede cambiar el juego: la educación especializada.

La nueva economía digital exige mucho más que una buena idea. Requiere liderazgo estratégico, mentalidad de crecimiento, competencias en analítica de datos, automatización, inteligencia artificial y, sobre todo, capacidad de adaptación.

Creo firmemente que la educación no puede ser un accesorio del emprendimiento, sino su



motor. Formar a los emprendedores en habilidades digitales, pensamiento estratégico y visión internacional es indispensable para que puedan competir en mercados altamente demandantes. No basta con saber programar o conocer de marketing digital: se necesita entender cómo se transforma un modelo de negocio, cómo se crea una propuesta de valor sostenible y cómo se lidera en un entorno en constante cambio.

Si algo nos ha enseñado la transformación digital es que ya no hay fronteras. Las ideas chilenas pueden competir globalmente, pero para lograrlo deben profesionalizarse. La educación especializada tiene el poder de acortar la brecha entre la visión del emprendedor y su ejecución estratégica.

El futuro del emprendimiento chileno no está solo en la capacidad de innovar, sino en la capacidad de sostener esa innovación en el tiempo, y para ello necesitamos más educación, más colaboración y más visión global.