

Fecha: 04-08-2025
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: De Bajos de Wena a España: emprendedora armó empresa con hojas de choclo

Pág.: 23
Cm2: 736,4

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: ☐ No Definida

Ana Carolina Segura vio una oportunidad de negocios en las sobras de la feria

De Bajos de Mena a España: emprendedora armó empresa con hojas de choclo

Sus artesanías hoy se venden en ferias internacionales.



WILHEM KRAUSE

Esta historia transcurre en gran parte en Bajos de Mena, Puente Alto. En los últimos meses, ciudadanos de todo el mundo han conocido virtualmente sus calles tras la incursión del youtuber Zazza el Italiano, quien se especializa en visitar lugares peligrosos.

3,2 millones de usuarios han visto su video titulado "Dentro del ghetto más grande de Chile". Dentro de todo, fue hasta amable: otros de sus registros se llaman "El escalofriante mundo de la pasta base" (recorrido por suburbios santiaguinos) y "De Patrimonio Unesco a Patrimonio del CRIM3N" (dedicado a Valparaíso).

Cuando tenía 17 años, Ana Carolina Segura (26) volvió desde Ecuador a Bajos de Mena con su madre, Sandra Viteri. Al llegar, se encontraron con la casa familiar

tomada: una vecina vivía allí desde hacía años sin pagar luz ni agua, y la deuda en servicios alcanzaba a \$8.000.000. Durante casi un año estuvieron metidas en un juicio para recuperar la propiedad, mientras vivían hacinadas en una pieza prestada de dos por tres. "No nos dejaban usar la ducha ni cocinar nada. Bajamos mucho de peso. Con \$5.000 para dos personas no se puede vivir", recuerda.

Para comer, recolectaban las sobras que dejaban los feriantes al final del día. Justamente fue en la feria en la que trabajaba donde le nació una idea. "Un día vi muchas hojas de choclo tiradas y algo se me encendió en la cabeza. Recordé lo que me había enseñado mi mamá cuando era niña", cuenta. Es que su abuela ya trenzaba fibras vegetales en México, su madre continuó la tradición en Ecuador y Ana había aprendido a hacer muñecas con ese mismo material en el colegio.

Ana vio oro donde otros veían sólo basura. Lo que había sido un trabajo escolar en su infancia se convertiría, años más tarde, en el corazón de su emprendimiento.

Empezó lavando y clasificando las ho-

jas, que luego transformaba en flores, muñecas y cintillos que vendía a \$1.000 en la feria. "Empecé por necesidad, no porque quería hacer algo grande. Era lo que sabía hacer y no costaba mucho invertir", explica. Pronto comenzó a ganar más de \$30.000 diarios. "Ahí pudimos arrendar una pieza un poco más grande con mi mamá. Fue como volver a respirar".

Pero no se quedó ahí: ella quería profesionalizarse y se matriculó en la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas en AIEP San Joaquín. "Siempre me gustaron los números. Mi abuelo era físico-matemático. Pensé 'si sé manejar el dinero, cualquier negocio puede tener buen resultado'". En el instituto postuló su emprendimiento al Premio Impacto Social. Ganó y recibió formación en ventas, logística y desarrollo de negocio. Y más importante aún, visibilidad: "Ahí me llamaron de canales, de diarios. Empezaron a llegar pedidos de Israel, Estados Unidos, Canadá".

El salto vino luego de aparecer en el programa de CHV "Sabingo". Ahí la vio la directora de una feria que la terminó llevando a Israel; en Jerusalén hizo contactos y fue invitada a exponer en tres países de Europa. "Conocimos a los directores de varias ferias internacionales y fue un momento clave", rememora.

Hoy su emprendimiento Carolina Flowers tiene presencia internacional (@carolinflowers19, <https://acortar.link/WfQk6Y>). "Tuve una rueda de negocios con ProChile y la Cámara de Comercio. Logré exportar a Países Bajos. En dos semanas se despachan mis productos para la natividad", cuenta con orgullo. También participó en la Art Fair de Jerusalén y hace pocos días llegó a Madrid, desde donde sigue expandiendo su marca. "Ahora ya no necesito estar en un lugar para vender. Tengo clientes afuera y sigo haciendo piezas desde aquí".

¿Le jugó en contra su origen? "A Bajos de Mena lo muestran como si fuese todo lo malo, pero en todas partes está lo malo. La mayoría de personas allá son trabajadoras, son las que madrugan a trabajar en los barrios altos. La mayor parte sale de ahí. Estéticamente es medio feo, pero es algo que tiene corazón".

¿Era muy estresante estudiar y trabajar en paralelo?



Instalada en Europa, Ana Carolina Segura coordina desde allá su negocio.

"Ahí es donde entran las ganas. Para mí fue un renacimiento, volver a nacer sin nada: sin casa, sin familia, sin apoyo. Aprendí todo de nuevo. Estudiaba, trabajaba, remodelaba la casa y seguía adelante. Por eso digo que la motivación es clave. Y en mi caso, mi mamá fue mi mano derecha. Todo se mueve desde ahí".

¿Le gusta comer choclo?

"Me gusta, aunque no mucho en pastel, pero sí cocido con queso".

De idea a negocio

En la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas de AIEP un foco es que las ideas de negocios pasen del papel al mundo real. "Contamos con una ruta transversal de innovación y emprendimiento que acompaña a todos nuestros estudiantes", destaca Felipe Chaparro, director nacional de Innovación y Emprendimiento del plantel.

La formación incluye asignaturas como Herramientas para la Innovación y Emprendimiento y Sostenibilidad en las Organizaciones, que entregan las bases

para desarrollar modelos de negocio con impacto económico y sostenible, como Carolina Flowers. Se suma MoveIncuba, programa de mentorías, formación práctica y conexión con el ecosistema emprendedor. "La idea es que el estudiante no solo aprenda teoría, sino que tenga instancias reales de preincubación y desarrollo de proyectos", añade Chaparro.

Un ejemplo de este enfoque es NOUU, plataforma digital que conecta a personas que necesitan resolver tareas cotidianas -limpieza, jardinería, pasear mascotas- con quienes ofrecen realizarlas, fomentando la economía colaborativa y el trabajo flexible. Su creador, Sebastián Hormero, titulado en Relaciones Públicas de AIEP Concepción, desarrolló la idea en MoveIncuba, la transformó en un prototipo en MoveLab y terminó ganando el premio ChileConverge Emprende 2024. En 2025, NOUU ingresó a la 10a generación de Startup Chile, consolidando su crecimiento. "Si bien ya tenía una idea, con este apoyo se convirtió en un modelo de negocio completo", reconoce Hormero.