LITORALPRESS

Fecha: 15-06-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Emprendedores tardíos: El desafío empresa luego de ser dependiente por muchos años

Pág. : 12
Cm2: 794,1
VPE: $ 7.900.267

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

HUB EMPRENDE

Una iniciativa conjunta de: Bci, Inacap Aprender Haciendo, Unión Emprendedora, LT Pulso

Emprendedores tardíos: El desafío de crear una empresa luego de ser dependiente por muchos años

Luego de más de una década en buenos trabajos o altos cargos, algunas personas deciden emprender o tienen que hacerlo porque no hay otra opción. ¿Cómo lograr este cambio de switch? ¿Qué fortalezas hay que rescatar? Aquí algunos testimonios de quienes hicieron este tránsito.

Por: Daniel Fajardo

Sebastián Robles siempre quiso emprender, pero saliendo de la universidad decidió tomar el camino de trabajar en grandes corporaciones. Comenzó en una empresa mayorista, siguió en la gigante HP. Después cursó un postgrado en el MIT y de ahí se fue a Google en Silicon Valley. Regresó a Chile para ser parte de BCI, donde entre otras cosas, fue parte del equipo de Mach, uno de los productos digitales más exitosos de este banco. "Fue aquí donde tuve mucha libertad de tomar decisiones al igual que un emprendedor", recuerda Robles.

Pero el bichito de la independencia rondaba en su mente. "Me vino una especie de crisis de los 40 y sentí que se me estaba yendo la micro. Mi sueño era emprender y ese era el momento de hacerlo, aunque tuviera tres hijos. Renuncié sin saber qué iba a hacer y me tomé seis meses para encontrarlo. Fue justo un poco antes del estallido social", relata. Entonces fundó la startup Kredito, que ayuda a las pymes a conectarse con el mercado de capitales. Este año proyectan lograr el punto de equilibrio.

Existen muchos "emprendedores tardíos" que dejan la comodidad de buenos cargos en grandes compañías, para tirarse a la piscina. La edad promedio de los fundadores de startups en Chile se sitúa entre los 37 y 40 años, lo que puede dar algunas luces. En Estados Unidos, la media es de 42 años.

Según la psicóloga Rose Marie Blanc, socia de C-Group Executive Search & Consulting, para quienes han sido dependientes por muchos años no es fácil emprender, aunque también hay compañías que generan espacios de intraemprendedores dentro de sus filas. "En ocasiones (por ejemplo con una reestructuración) una persona está obligada a buscar otro trabajo o a emprender", dice Blanc y agrega: "A muchos les cuesta hacer el cambio de switch, ya que se necesita una mentalidad con menos aversión al riesgo. Los emprendedores tardíos deben tener ciertas características".

El caso de Denisse Goldfarb es aún más radical. Trabajó 23 años en áreas de recursos humanos y talento en el mundo corporativo. Comenzó en Telefónica, donde estuvo una década llegando a ser subgerente. De ahí pasó a Falabella y luego a ENAP. Le siguió Microsoft. "En esta última empresa logré mi cargo soñado. Pero cómo compañía norteamericana te desafían a preguntarte qué nuevo rol te gustaría tener en cuatro años más. Y fue en ese momento en que tuve una crisis, porque me di cuenta que había llegado a la cúspide de lo que quería, pero aún me quedaban 20 años de carrera profesional. Y no quería más de lo mismo", confiesa Goldfarb.

Corría 2017 y mientras vivía esa transición se inscribió en un programa de "Tecnología Exponencial" de Singularity University en Silicon Valley. "Ese curso me voló la cabeza. Escribí lo que quería hacer de mi carrera en los próximos años y, extrañamente, empezaron a activarse una serie de cosas. Me llamaron de la Universidad Católica para hacer clases, comencé a hacer mentorías y de Walmart, me ofrecieron un cargo. Pero el punto de inflexión ocurrió en 2021 cuando me escribieron de LinkedIn para ser instructora", dice Goldfarb.

Al poco tiempo se fue por mutuo acuerdo de Walmart y en mayo de 2023 armó su consultora, The People Future, que asesora a personas a realizar su transformación personal y profesional en base a una metodología denominada CAM (Carrera, Aprendizaje y Marca Personal). Además, hace un año publicó el libro "Con100te de mi futuro". El principal consejo que Goldfarb le entrega a quienes hacer esta transición es que "cuando están en una crisis, no pueden esperar a que las oportunidades lleguen. Hay que generarlas".

Un objetivo similar tiene Paulo Rosales con Go PlanBe, empresa que ayuda a profesionales y ejecutivos de alto nivel a alcanzar el éxito en sus negocios y carreras mientras estén empleados o cesantes. "El sistema de educación chileno genera muy buenos técnicos, pero no crea la musculatura para ser autovalente. Te forman para ser empelado y no te dicen que tu carrera vence con fecha incierta. Por ejemplo, cuando se fusionan dos empresas, ¿qué hacen con esos ejecutivos mayores de 45 años que no encuentran espacio? Los mandan a un outplacement, donde les enseñan básicamente... a buscar pega. El problema es que podrían demorarse ocho meses", señala Rosales.

Es ahí donde entra la mentoría de Go PlanBe para ayudarles a esas personas a entender qué saben hacer mejor que los demás y que además, alguien quiera comprar. "Cada persona es distinta pero tiene una especialidad con la que puede valerse el resto de la vida. Muchos dicen 'sigue tu pasión'. Pero ese es un lujo que se pueden dar los billonarios", explica Rosales, quien otrora estuvo en altos cargos en empresas como Viña Santa Rita, The Walt Disney Co y Hoteles Carrera, entre otras.

Luego de estudiar ingeniería comercial, Sergio Fuentes necesitaba trabajar. Lo consiguió en el sector bancario, donde estuvo 15 años. "Pero a los 35 años comencé a tener un vacío tremendo. Ya no quería hacer lo mismo y llega un momento en que no te importa la seguridad o el dinero. Tomé la decisión de renunciar. Muchos amigos me decían que estaba loco, pero el apoyo familiar fue clave", reconoce Fuentes.

De a poco comenzó a armar Aeromaker, una empresa de aromatización y productos de higiene, que además es importador oficial de la marca Sani Air. Ya lleva 13 años con su emprendimiento y no se arrepiente. "La clave de todo está en la perseverancia y resiliencia", concluye.

La pregunta del millón es: ¿Alguien que pasó este proceso, volvería a empelarse de nuevo ante una oferta atractiva? "Muchas veces quise volver, especialmente cuando las cosas no funcionan. Pero el éxito se logra al mantenerse firme en las decisiones tomadas", dice Sergio Fuentes. "Siempre me están contactando para ofrecerme oportunidades, pero cuando transmitía lo decidido que estaba en mi camino, dejó de pasar", indica Sebastián Robles. Por su parte, Denisse Goldfarb cree que tampoco lo haría: "Nunca en mi vida había sido dueña de mi tiempo como ahora. Aunque a veces soy mi peor jefa", dice riendo.

38,5%

Es la edad promedio de los **fundadores de startups en Chile.**