



emprendiendo

Por Alejandra Mustakis, emprendedora y empresaria chilena

El valor de construir lento

Cuando construyes lento, puedes ir a la raíz de los problemas. No resuelves síntomas, resuelves causas. Cualquier producto o servicio orientado a las personas tiene que conocer a su público. Puedes hacer estudios de *benchmarking* antes y tener los mejores reportes, pero nada será igual a probar un producto testeado en el mundo real. Hay que entender a la comunidad, recibir *feedback*, aplicarlo y volver a iterar. Todas esas cosas toman tiempo y requiere también de mucha paciencia.

La era digital de múltiples cambios y transformaciones en que vivimos hoy valora la rapidez y la capacidad de adaptarse frente a diferentes estímulos, ojalá antes que el resto. Esa flexibilidad es muy necesaria y creo profundamente en la agilidad como ventaja competitiva de los emprendedores. Sin embargo, y aunque suene paradójico, después de más de veinte años construyendo empresas, he aprendido que, en un mundo obsesionado con la velocidad, hay un valor disruptivo en construir lento.

Las *startups* que escalan exponencialmente, los unicornios que nacen en garajes y llegan a valoraciones millonarias en meses son reales, pero no frecuentes. Está bien que existan historias inspiradoras y, gracias a su novedad, son las que más destacan en los medios de comunicación. Pero hay otras, igualmente valiosas, que son la gran mayoría. Me refiero a los proyectos que se construyen desde la paciencia, la profundidad y la dedicación.

Un ejemplo cercano: cuando fundé la empresa Medular junto a mi socio, Pablo Llanquín, comenzamos vendiendo muebles antes de tenerlos, con pura velocidad y convicción. Pero con el tiempo, nos dimos cuenta de que lo que realmente consolidó la empresa no fue esa rapidez inicial, sino los veinte años de construcción lenta, deliberada, donde cada decisión se tomó pensando en el largo plazo.

Muchos emprendimientos desarrollan tecnologías disruptivas que suenan muy bien, pero no logran éxito comercial. Eso ocurre porque las buenas ideas tienen que ir acompañadas de bases sólidas y un sello personal que tarda más tiempo en proyectarse, pero que, a la larga, marca la diferencia en un mercado lleno de promesas.

Otra ventaja de quienes avanzan con pausa es la solidez. Esos emprendimientos desarrollan músculos que los que crecen rápido no tienen. Aprenden a ser eficientes con pocos recursos, a tomar decisiones meditadas, a construir culturas organizacionales auténticas. Son como árboles de raíces profundas: cuando llegan las tormentas, no se caen. Y por último está la autenticidad. En la velocidad, a veces, perdemos nuestra esencia, pero cuando vamos lento hay espacio para preguntarse: ¿esto es realmente coherente con quien soy? ¿Con lo que creo? En mi experiencia, las empresas más auténticas son aquellas que se dieron el tiempo de encontrar su alma.

Hay procesos que no se pueden acelerar, y esto no se trata de elegir entre ser un emprendedor rápido o uno lento. Se trata de saber cuándo aplicar cada método. Es muy útil ser rápidos para probar, iterar y corregir. Pero conviene más ser lentos en construir los cimientos, desplegar la diferenciación real y formar equipos. Para mí, las mejores empresas combinan ambas velocidades: son rápidas para adaptarse al mercado, pero lentas para comprometer sus valores fundamentales.