LITORALPRESS

Fecha: 25-07-2025
Medio: La Tribuna
Supl. : La Tribuna
Tipo: Noticia general
Título: Salud mental en el ecosistema emprendedor: una deuda pendiente

Pág. : 8
Cm2: 549,8

Tiraje: 3.600
Lectoría: 14.800
Favorabilidad: No Definida

# Salud mental en el ecosistema emprendedor: una deuda pendiente

Hablar de emprendimiento en Chile ya no es hablar de informalidad. Hoy los fondos públicos exigen gobernanza, sostenibilidad, estudios de mercado y equipos multidisciplinarios. El ecosistema ha madurado. Pero hay una dimensión clave que sigue sin recibir atención estructural: la salud mental de quienes emprenden.

Desde mi experiencia asesorando a cientos de startups y emprendedores en distintas regiones, he visto de cerca cómo la incertidumbre, el aislamiento y la presión emocional afectan directamente la toma de decisiones, las relaciones personales e incluso la viabilidad de los negocios. Sin embargo, mientras las bases exigen mentorías técnicas o asesorías financieras, ningún programa obliga —ni siquiera recomienda— acompañamiento psicológico.

Esto no es solo una omisión: es un punto ciego del sistema. Se exige resiliencia, pero no se entrega nada para cultivarla.

## EL ESTRÉS COMO FACTOR DE RIESGO SISTÉMICO

Francisco Díaz Pincheira, psicólogo y académico de la Universidad de Concepción, ha estudiado el vínculo entre bienestar psicológico y desempeño emprendedor a nivel internacional. En su opinión, el estrés constante deteriora profundamente la capacidad estratégica:

"Muchos emprendedores caen en la trampa de la urgencia: priorizan la supervivencia inmediata sobre la visión de largo plazo, lo que reduce innovación y posibilidad de escalar. El estrés sostenido afecta funciones ejecutivas clave, como la regulación emocional y la creatividad, llevando a decisiones reactivas y poco sostenibles".

Díaz, quien lideró una revisión científica internacional publicada este año junto a investigadoras de Chile y España, concluyó que características como la resiliencia, la esperanza, el optimismo y la autoeficacia tienen un impacto directo en el éxito empresarial. Sin embargo, aún no se integran de manera formal en los programas de fomento.

"La salud mental debe incorporarse de forma transversal. Se necesita formación en gestión emocional, redes de apoyo, mentorías humanas. No se trata solo de crear startups, sino de formar personas emocionalmente preparadas para sostener la innovación en el tiempo", agrega.

**Valentina Mardones,** fundadora de Power Psicología Organizacional.

## LIDERAZGO EMOCIONAL Y CULTURA ORGANIZACIONAL

La psicóloga Valentina Mardones, fundadora de Power Psicología Organizacional, trabaja con empresas y líderes en el desarrollo de habilidades socioemocionales. Desde su perspectiva, la inteligencia emocional no es un extra: es la habilidad más importante que debe tener un emprendedor.

"Primero el autoconocimiento: saber cómo estoy, qué me pasa, qué herramientas tengo para gestionarlo. Luego, trabajar las relaciones, la empatía y la comunicación. Porque el desgaste emocional no se resuelve solo, se contiene en equipo".

**Francisco Díaz Pincheira,** académico Universidad de Concepción y PhD(c) en Políticas Públicas y Bienestar.

Respecto al rol de los líderes en la salud del entorno, es enfática:

"La salud mental del líder influye directamente en la cultura del equipo. Un líder emocionalmente equilibrado puede generar ambientes más empáticos, resilientes y cohesionados. De hecho, más del 70% de las personas que renuncian a un trabajo lo hacen por su jefatura, no por las condiciones".

## ECOSISTEMAS EMOCIONALMENTE SOSTENIBLES

Si bien las conversaciones sobre salud mental han ganado espacio en los medios y redes, el ecosistema público aún no se hace cargo de esta dimensión como parte estructural del fomento. No hay ítems específicos, exigencias en bases ni indicadores de bienestar emocional en las evaluaciones.

Lo paradójico es que los propios organismos reconocen la alta tasa de fracaso de los emprendimientos en etapas tempranas, sin preguntarse cuánto de eso es emocionalmente evitable.

El emprendimiento no es solo una aventura económica. Es un proceso humano, incierto y muchas veces solitario. Y aunque fallar es parte del camino, desmoronarse en silencio no debería serlo.

## LO DIFÍCIL NO ES EMPEZAR, ES ATREVERSE

Emprender no solo requiere ideas, contactos o financiamiento. Requiere coraje emocional. Y muchas veces lo que más nos frena no es la falta de recursos, sino la procrastinación. Porque detrás de ella, suele esconderse una ansiedad silenciosa que se cuela entre pendientes, correos sin responder y decisiones que nunca se toman.

He conversado con decenas de emprendedores que saben exactamente lo que quieren hacer, pero no logran dar el primer paso. Y no es flojera ni desorganización: es miedo al fracaso, autoexigencia paralizante y la presión por hacerlo "perfecto". En mi trabajo en comunicación lo veo con frecuencia: proyectos que se estancan por temor a exponerse, por inseguridad o por esa vocecita interna que repite: "todavía no estás listo".

Según un estudio de Darius Foroux, escritor especializado en negocios, el 78 % de los emprendedores posterga tareas entre una y cuatro horas al día debido a la ansiedad o el miedo al fracaso. Esa ansiedad crónica conduce a la procrastinación como una forma de protección: evitamos enfrentar lo que nos asusta, y al hacerlo, sin querer, le damos más poder.

Pero mientras esperamos el momento ideal, muchas oportunidades se enfrían. Tal vez el primer paso no sea lanzar el proyecto perfecto, sino aceptar que emprender también es gestionar emociones. Es atreverse a actuar con miedo, porque sólo cuando hacemos esa llamada, contactamos a esa persona clave, tocamos puertas en busca de alianzas o financiamiento, descubrimos que el miedo, en realidad, era más pequeño de lo que creíamos. Solo crece si se lo permitimos.

**Carlos Fuentes Vera,**
periodista y asesor en comunicación digital.

## DATOS DEL EXPERTO (por Felipe Díaz)

**Startup Ciencia 2026 (ANID)**

**Postulación:** hasta el 10 de septiembre de 2025 a las 17:00 hrs.

**Dirigido a:** Empresas de Base Científica Tecnológica con menos de 10 años y ventas menores a 25.000 UF.

**Financiamiento:** hasta $134.550.000

**Enfoque:** desarrollo científico-tecnológico, validación comercial y estrategia de internacionalización.

## 4 TIPS PARA POSTULAR BIEN

**1 Base científica clara:** vincula tu solución con conocimiento validado, no periférico.

**2 Plan de validación concreto:** diseña pilotos o pruebas que conecten con mercado y usuario.

**3 Cofinanciamiento con lógica:** evita montos simbólicos; busca socios estratégicos.

**4 Tracción internacional realista:** si no la tienes aún, muestra proyecciones y contactos creíbles.