

Fecha: 08-03-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: De emprendedora a emprendedora: los consejos para quienes están partiendo

Pág.: 12
Cm2: 764,3

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

HUB EMPRENDE

Una iniciativa conjunta de:



“

Denisse Goldfarb,
CEO & Founder The People Future



Primero, planificarse bien: Emprender trae muchas incertidumbres. Ten siempre un colchón financiero para cubrir retrasos en pagos y períodos de vacas flacas. Luego, crearse el cuento: Si tú no crees en tu producto/servicio, nadie lo hará. Es necesario perder el pudor para hablar de lo que haces bien y conectar con la necesidad de tu cliente potencial. Y tercero, buscar la prueba social: Será necesario que otros hablen bien de ti.

“

Carolina Echenique,
fundadora Tika Foods y Moulie Chocolates



Las creativas muchas veces tenemos el cerebro cableado distinto. Hasta creemos que venimos un poco pifiadas y dudamos más que el resto de lo que se nos ocurre. Pero emprender también es un arte: cuesta empezar, como a un escritor frente a la hoja en blanco. Mi consejo: no esperes sentirte completamente lista. Empieza y busca el espacio adecuado para el tamaño de tu idea. Como dijo Miguel Ángel: "Vi al David en el mármol y solo tallé hasta liberarlo." Atrévete a darle forma a lo que está esperando salir.

“

Sharoni Rosenberg,
CEO de Mentes Expertas



Construye tu marca personal compartiendo lo que te apasiona, no persiguiendo seguidores. El camino es lento: paciencia y perseverancia. Tu marca personal es lo más valioso que tienes, algo que jamás nadie te puede quitar. Cobra por tu trabajo, aunque ames lo que haces, el dinero es un intercambio energético necesario. No tengas miedo a hablar de dinero. Empieza liviana: hoy los mejores colaboradores son freelancers que se ganan tu confianza mes a mes.

“

Melyna Montes,
emprendedora social



Mi consejo para las emprendedoras es hacerlo con propósito y en colaboración. A través de mi experiencia, la clave fue crear alianzas estratégicas, compartir fortalezas y aprender de los demás. Emprender no es un camino solitario; el apoyo mutuo y las redes son esenciales. Al asociarme con Julio Antón, Alejandra Mustakis, fundaciones y empresas privadas, logramos grandes resultados. ¡Atrévete a soñar y rodearte de personas que te impulsen!

“

Alejandra Mustakis,
emprendedora y empresaria



Emprender no es esperar el momento perfecto, es lanzarse con lo que tienes, aprender rápido y adaptarte. Chile tiene talento de sobra, pero muchas veces nos detenemos por miedo a equivocarse. Piensa en problema, crea solución, prueba rápido y barato, y construye redes: las conexiones que haces te abren más puertas que cualquier plan perfecto. Cree en tu idea y en tu capacidad de cambiar las cosas.

“

Sarah Russo,
empresaria y directora de G100



Emprender es un acto de valentía y convicción. Es abrazar tu historia y convertirla en motor, incluso cuando todo tiembla y las dudas aparecen. Nadie construye sola: rodeate de personas mejores que tú, pide ayuda sin miedo y comparte lo que sabes. Pon siempre a las personas en el centro y lidera con cariño. Soñar en grande es gratis, pero hacerlo realidad exige disciplina, resiliencia y coherencia entre lo que sueñas y lo que haces cada día.

De emprendedora a emprendedora: los consejos para quienes están partiendo



En HUB Emprende, le preguntamos a varias líderes del ecosistema chileno acerca de qué le recomendarían a las mujeres que están comenzando el viaje que significa crear una propia startup, armar un modelo de negocio y convencer a inversionistas. Aquí, sus respuestas.

Por: Daniel Fajardo

“

María Elba Chahuán,
emprendedora y líder gremial



No te preguntes cuánto vas a vender, sino qué problema real vas a resolver. Escucha y entiende a tu cliente mejor que nadie. Rodeate de redes y pide ayuda sin miedo. Profesionaliza tu emprendimiento desde el inicio: ordena tus números y construye confianza. Una buena idea se transforma en empresa cuando hay método, constancia y compromiso. Y lo más importante: cree en ti y tu talento.

“

Fernanda Vicente,
CEO de Money Queen



No construyas sola: tu red es tu ventaja competitiva. Busca mentores, aprende a pedir ayuda sin vergüenza, las mejores oportunidades llegan de conversaciones inesperadas. No construyas tu producto hasta que hayas validado con un prototipo simple que hay mercado, aunque sea imperfecto, vale más un prototipo en la calle que un producto perfecto en tu cabeza.

“

Josefa Cortés,
fundadora de Palpa



Si pudiera dar un consejo a una emprendedora que empieza un proyecto, sería priorizar orden y planificación desde el principio. Tener una estructura clara, un plan, con hitos y presupuesto, permite controlar gastos, proyectar escenarios ante imprevistos (locales o globales) y poder responder a estos cambios externos que muchas veces se salen de nuestro control.

“

Daniela Baytelman,
CEO de Easy cancha



Si pudiera decirles algo a las que están partiendo sería esto: salgan a vender aunque todavía no se sientan listas. El mercado enseña más que cualquier curso. La resiliencia pesa más que el talento. Elijan muy bien a sus socios. Y cuiden su energía: esto no es un sprint, es una maratón.

“

Paula Labra,
fundadora de Love Lust



No hay que romantizar el emprendimiento, yo lo hice mucho tiempo, es difícil, incierto y muchas veces solitario. Construye comunidad y ten finanzas sanas. Escucha obsesivamente a tus clientas, crea algo que realmente resuelva un problema y no te enamores de la idea, enamórate de quien la necesita. Las marcas que sobreviven son las que generan conexión real.

“

Komal Dadlani,
CEO y cofundadora de Lab4U



Quando comencé, éramos pocas mujeres emprendiendo. Hoy somos más y la comunidad es clave: apóyate en otras que estén uno o dos pasos adelante y comparte lo que aprendiste. Estamos en un momento histórico con la inteligencia artificial; atrévete, muévete rápido y ocupa el espacio que también nos pertenece.

