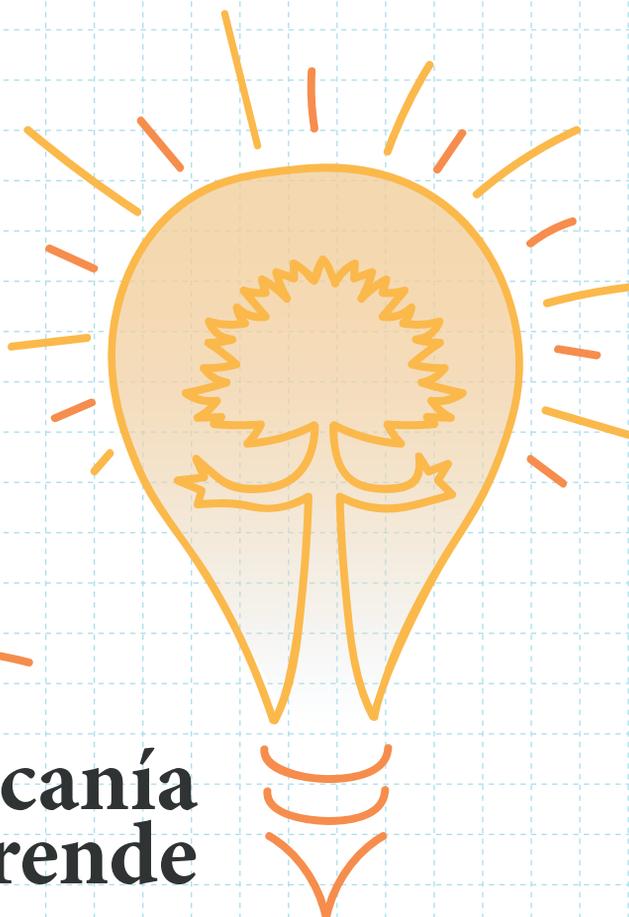


© Crea Araucanía presenta



**Araucanía  
Emprende**

**Archivando  
Historias**

Relatos de  
soñadores y visionarios

# Araucanía Emprende Archivando Historias



Un archivo regional creado por  
Francisca Meléndez Campos, Paola Huilcán Huenulaf, Jaire Vera Riffo, Elisabet Collinao  
Rozas, Nicole Pérez Pino, Paula Rodríguez Müller, Bárbara Ruiz Briones, Jeremías Nahuel  
Catrileo y Pablo Sandoval Arandeda

## **EMPRENDER, definición:**

1.- *verbo transitivo*

~~Empezar a hacer una cosa determinada, en especial cuando exige esfuerzo o trabajo o cuando tiene cierta importancia o envergadura.~~

*Emprender es atreverse a soñar.*

**Araucanía Emprende**  
**Archivando Historias**

Araucanía Emprende, Archivando Historias  
© Crea Araucanía, Agrupación estudiantil

**ISBN 978-956-398-227-5**

**Primera edición: Junio, año 2018**

Maquetación y diseño de portada por Flavia Pizarro Rivas

Editado por Francisca Meléndez Campos y Paola Huilcán Huenulaf en colaboración con Consuelo Martínez Astorga

Idea original de Francisca Meléndez Campos y Paola Huilcán Huenulaf

Todos los derechos reservados.

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada, en ninguna forma o por ningún medio, sin el previo permiso por escrito de los autores.

Esta edición de 150 ejemplares limitados se terminaron de imprimir en Temuco, Región de la Araucanía a mediados del año 2018.

Proyecto financiado por el Fondo de Iniciativas Estudiantiles de la Universidad Católica de Temuco.

*A todos aquellos que viven su día a día  
creando sus propias historias*

## Prólogo

---

¿Has pensado en qué hacer con tu vida? Gabriel sí, lo tenía resuelto hasta que decidió entrar a estudiar para asegurarse un mejor trabajo en una oficina.

El libro que tienes en tus manos nos presenta a Gabriel y su historia. Cómo llegó a donde está ahora, iniciando de un lugar común: su vida de padre, esposo y trabajador; que como la de muchos *ya está resuelta* ¿O no?

En su camino fue conociendo diferentes personas que lo ayudaron a darse cuenta del cambio que necesitaba, porque no era algo que realmente quisiera, él necesitaba cambiar. Necesitaba salir de su pupa y extender las alas, ser un nuevo ser, más completo no mejor, pero sí que explotara su potencial y sus virtudes, como le dijo la pequeña *Meli*, que viviera sus sueños; don Domingo le mostró la perseverancia, Leonardo y Camila la responsabilidad, don Juan a amar su trabajo, entre muchas lecciones que aprendió en el

camino que eligió.

Gabriel tenía claro su futuro, pero se encontró con uno diferente, más apasionante y desafiante, tal vez más complejo, pero seguro más satisfactorio. Un mejor futuro, un futuro que lo hace feliz, que le entrega lo que buscó siempre, algo que ha decidido compartir con todos, *algo que vale la pena*.

La presente obra nace de la necesidad de comunicar la motivación hacia el emprendimiento, los autores han realizado un entretenido relato sobre sus hallazgos reales de los motivos para emprender, descubrimientos que han obtenido de primera fuente al realizar ellos las entrevistas que se van detallando, así es como a conocer a don Domingo, Leonardo, Camila, etc. van rescatando sus aportes más allá de “crear una empresa”, conociendo lo que es el emprender y desarrollarse como personas dentro de sus ideas.

Este libro los guiará por un emocionante relato sobre las características que tienen las personas que han emprendido en la región, personas reales, comunes en un sentido, pero extraordinarias en muchos, así también motivará y despertará algo en el interior del lector, algo que casi todos tienen, pero pocos se atreven a abrazar y vivenciar.

¿Estás seguro que tu vida debe ser como la planeaste hasta ahora? Tal vez existan otras posibilidades, sigue leyendo y descúbrelas.

**Pablo Müller Ferrés**  
Ingeniero comercial  
Magíster en Administración de  
Empresas, Máster en  
Dirección Financiera y  
Gestión Tributaria  
Magíster en Pedagogía  
Dr. En Educación

## — El bullicio de la ciudad

---

“¿Qué *me pongo?*” Resonó la frase con una ligera desesperación en su cabeza. Aquel era un día especial, y no podía usar cualquier cosa, definitivamente debía usar lo mejor que pudiera haber en su guardarropa. Con esmero escogió sus prendas, y cuando ya terminó de arreglarse se irguió con energía y atravesó el umbral de su casa con toda la decisión que podía reunir.

Tanto en el transporte público como en el momento en que caminaba por la plaza de armas de Temuco, la gente con la que se cruzaba se extrañaba por el semblante enérgico y decidido de Gabriel, y es que era un día tan caluroso que sólo daba paso a caras largas y abrumadas, que al verlo envidiaban tanta frescura en una persona. Ese día en especial Gabriel emanaba poder, sobre su vida, sobre su futuro, y el resto lo percibía, era algo tan evidente que hasta sentían algo de envi-

día, con tanto calor lo único que muchos deseaban era estar en la playa, un lago o hasta un canal, todo servía, pero no, ahí estaban dando el máximo de sí mismos para cumplir con esa insoportable asistencia al trabajo “¡Qué afortunado debe ser! – pensaban – Sólo alguien afortunado podría andar con una sonrisa y un aura tan entusiasta en un día como hoy”

Sin embargo las personas no podían percibir todo, y es que bajo ese semblante tan seguro de sí mismo. Gabriel estaba asustado. Una nueva etapa de su vida estaba a punto de comenzar y le entusiasmaba tanto como le aterraba. El primer paso para esto ahora estaba cruzando la calle.

Rara vez iba a una Notaría y reflejando por fin algo de temor. Se dispuso a entrar al recinto dirigiéndose directamente a sacar un numerito y ubicarse en la fila que lo conduciría a aquel cambio en su vida. Estaba atestado de gente, Gabriel pensó que por el calor estaría más vacío. Mientras esperaba tendría tiempo para pensar. “Aún te puedes arrepentir” – dijo una voz juguetona en su cabeza. “No, esto vale el riesgo” – se respondió.

Las piernas le pesaban más de lo normal y a medida que avanzaba la fila, su corazón latía cada vez más fuerte, lleno de entusiasmo y lleno de miedo. Ojalá alguien lo hubiese acompañado a hacer este trámite, aunque fuera sólo para sujetar su mano y darle ánimos, pero ninguno de sus cercanos podía ese día ni a esa hora. El destino había querido diera ese paso sólo. Pasó la hora y quedaba una persona antes que él. Ya casi era su turno y ahora estaba desconcertado por el miedo que sentía, trataba de calmarse recordándose que esto sólo era un trámite y el verdadero desafío venía después, aun así no lo lograba.

Parecía que hubiese sido ayer cuando todo había comenzado, había conocido a tantas personas, le habían contado sus historias, le habían provocado tantos sentimientos. Ahora en este pequeño momento tan crucial, le fue inevitable repasar sus caras, uno a uno.

## II La Universidad y los planes

---

Como en la vida de cualquier persona, existen diversos momentos que marcan un antes y un después. Para Gabriel también, había sido su primer día de Universidad, en el que inició su formación en una carrera... la cual no revelaremos.

Lo recordaba como un día difícil en el que había requerido mucho coraje para afrontarlo, y es que no era tan común y fácil para una persona de ya 32 años entrar a estudiar una carrera repleta de gente tan joven. La mayoría de sus compañeros recién habían salido del Liceo, casi todos bordeaban desde los 18 a los 21 años... Y él tenía 32.

Los primeros días se la pasó más sólo de lo que hubiese querido. Su edad alejaba a sus compañeros, y lo entendió ya que eran demasiado jóvenes para entenderse con él, Gabriel ya sabía lo que era la vida. Tenía su casa, una esposa, una hija de

tres años y sobre sus hombros un pasado triste aunque lleno de amor.

Por consejo de Alicia, su esposa, se puso en plan de acción para tener más vida social, era vital que creara redes de contacto y aunque veía que tenía muchos compañeros inmaduros, desechó el pensamiento de que no valía la pena acercárseles ya que iba viendo que muchos mostraban características interesantes. De casualidad, cuando se realizó una Feria de Agrupaciones Estudiantiles y Voluntariado a la que Gabriel asistió con la intención de inscribirse en alguna, había oído que la gama de agrupaciones era muy variada y quizás podría conocer gente de otras carreras que serían un aporte a su formación, y si las cosas eran aún mejores podría hacer amigos.

La feria se realizaba cerca a las canchas de su campus, estaba repleto de gente y los encargados de los stands hablaban como cotorras sobre su identidad y quehaceres. Gabriel caminaba lentamente observando todo, por unos momentos se desorientaba y perdía la cuenta de cuantos folletos había recibido o cuántos dulces había sacado de los puestos más interesantes, sin embargo aún no encontraba algo que lo invitara a unirse. Hasta que sintió una mirada insistente de una persona de pelo negro de uno de los puestos universitarios.

–¿Te interesaría unirse a Crea Araucanía? Apoyamos el emprendimiento regional y queremos motivar a personas de todas las edades a que inicien esta aventura.

Todo lo dijo sin dejar de mirarlo fijamente, pero no era una mirada coqueta, él lo habría notado de inmediato, era como si hubiese visto algo en él que le sería muy útil y que era necesario perseguirlo con la mirada hasta que lograra captar su atención. Gabriel rió y se acercó al stand, mencionando un detalle que no pasó desapercibido.

–Eres de las pocas personas que me han tuteado y no me han confundido con un profesor... por mi edad. – su voz demostró timidez y algo de vergüenza.

–Ah – dijo con una sonrisa amable y algo tranquilizada por su acercamiento – eso es poca observación, a los profesores no les regalan la mochila de la carrera. Eres un estudiante.

–Sí, lo soy – contestó Gabriel con nostalgia y sujetando más fuerte su mochila que llevaba estampado el nombre de su carrera. Había costado ganarse ese calificativo de “Estudiante”.

–Me imagino lo difícil que debe haber sido volver a estudiar a tu edad, toda una odisea quizás.

–La verdad sí, pero tengo la mejor motivación del mundo, tengo una hija de tres años, haría cualquier cosa por ella.

–¡Qué lindo! Efectivamente esa es una gran motivación, y lo que estás haciendo ahora también es una gran aventura, como emprender.

Así fue como esta persona de cabello azabache entusiasmó a Gabriel con unirse a Crea Araucanía, hablándole del poco conocido mundo (para él) del *Emprendimiento*, una adorable fantasía en la cual uno era su propio jefe y los negocios eran hojas en blanco que el Emprendedor modelaba a su antojo.

Definitivamente no era el camino para él, lo que Gabriel tenía que hacer, para lo que había sido educado, era para conseguir un trabajo estable y seguro, esa era su meta y entrar a la Universidad no la cambiaba, ya que lo que pretendía ahora era titularse y conseguir un trabajo mejor pagado.

Se pasaba las noches soñando con su futuro sueldo y las cosas que haría con este, ampliar su casa, ahorrar para la educación de su hija, y quién sabe. Algún día podría pagar ese ansiado viaje a la Patagonia. Y aunque el tema de emprender no le atraía, optó por unirse a la Agrupación, seguro podría establecer contacto con alguna Empresa que ofreciera trabajo y eso no era nada despreciable.

En la primera reunión que tuvo con *Crea Araucanía* supo que se encontraban trabajando en la creación de un Archivo Regional de Emprendedores, ya contaban con los datos de varios a los que podían entrevistar y Gabriel intentando ser proactivo se ofreció para esa misión, por lo que se le fueron asignadas algunas entrevistas que debía realizar a lo largo del año.

Ingenuo Gabriel, no tenía idea cuánto cambiaría su forma de ver las cosas.

## III La historia del carbón vegetal *“El Fiscal”*

---

*“Cuando comencé tenía solamente un hacha y una pala.”*  
Domingo Vera

Carahue es una ciudad y comuna ubicada en la provincia de Cautín, Región de la Araucanía.

Gabriel inició su travesía una mañana en el terminal de buses, se maravilló con lo verde del camino y llegó para conocer a su primer entrevistado: Domingo del Carmen Vera Henríquez.

Su emprendimiento “El Fiscal” consiste en hacer carbón vegetal. Es elaborado con pino revuelto con puntillas de eucaliptus, asegurando mayor calidad del carbón. Usa maderas de despuntes de lampazos de leño y ayuda al medio ambiente con su trabajo, ya que utiliza todos esos desechos de madera que se pudren con el pasar de los años.

Gabriel se sorprende al escuchar que lleva 40 años en el rubro.

–Es una buena trayectoria también, ¿No?, desde los 17 años trabajando en el carbón, no cualquiera puede mantenerse durante el tiempo, ya que muchas personas empezaron junto conmigo y quedaron tirados en el camino, ya sea porque no dieron con la técnica de hacer carbón o porque se aburrían – le comenta don Domingo.

La sociedad antes era mayoritariamente de gente campesina en la región. En sus memorias menciona que iban a la

ciudad unas 30 carretas de carbón para venderlo en el pueblo, y después de eso obtenía sustento para mantenerse mientras se hacía la próxima orna de carbón.

–¿Fue muy difícil comenzar a trabajar en el carbón? – pregunta Gabriel.

–Yo tuve que experimentarlo por las mías nomás, le fui buscando el ajuste, hasta que le di el temple para que dé el carbón perfecto. No es llegar y tirar un palo y echarle fuego y olvidarte de él, porque tiene un proceso, hay que darle su temple para que sea efectivo – informa.

Domingo le contó que antes era muy pobre y eso mismo le hizo ingresar a este rubro, *tenía solamente un hacha y una pala.*

Le comentó que el capital inicial lo consiguió produciendo de la misma materia prima que trabajaba. Invertía en herramientas y ahora tiene una camioneta con la que tira la madera. Dice que el carbón que vende solo se entrega desde su casa.

–¿Entonces el proceso de entrega ha cambiado?

–He tenido muy buenos resultados y resulta que ahora mismo mi stock está agotado. Tengo mucha demanda y me llaman de todas partes. Se me ha hecho más fácil para comercializar – comenta alegre.

e pregunta Gabriel.–Sí, ya que antes se entregaba en la ciudad y ahora vienen a buscarlo a mi propia casa. ¡Oiga y sabe que me ha ido bastante bien! llevan carbón para Puerto Montt, Temuco, Labranza, Imperial, Carahue, Puerto Saavedra y todos los alrededores de la comuna en la que vivo.

Le contó sobre el impacto positivo que ha tenido con la promoción de su carbón a través de la plataforma Yapo.cl

Al parecer Domingo tuvo que intentar varias veces, ya que el proceso que no se aprende rápido, y en aquel entonces tuvo muchas pérdidas.

–Las hornadas se quemaban y no se producía nada, por falta de experiencia y no había nadie que nos capacitara.

Está muy contento con su trabajo a pesar de las condiciones.

Gabriel pregunta curioso – ¿Este trabajo trae consigo alguna enfermedad o algo

por el estilo?

–Sí, pienso que sí porque se traga mucho polvo, y eso le afecta a los pulmones porque uno después que saca el carbón, está desgarrando carbón una semana por lo menos, por las narices o a través de los desgarros– responde su entrevistado.

En la comunidad entrega un producto de buena calidad, un carbón limpio, con polvo, pero no con tierra ni basura.

Gabriel guarda sus palabras en su memoria:

–Muchos dirían al ver las primeras jornadas que no resultaban “Este va a quedar en la calle” pero yo seguí insistiendo y esforzándome en lo que estaba haciendo y eso produjo que ya no pueda dar abasto con el producto que entrego. He ayudado especialmente a toda mi familia, las he criado a todas, tengo siete hijos: Belén, Jaire, Nahum, Esdras, Oseas, Acsa y Enoc, todos ellos se han beneficiado de mi trabajo. Mi esposa, ella se llama Margoth, es muy linda, ella es de los ojos verdecitos y ella también se ha metido al horno, su cara sale encarbonada pero sus ojitos salen *brillantitos*, siempre me apoya en todo, ha sido uno de los mayores puntales, siempre me ha ayudado a poner el hombro.

– ¿Cuál es su motivación? – leyó una de las preguntas.

– Mi motivación ha sido sacar adelante a mi familia, que nada le falte, ni el alimento ni el vestuario, entonces esa es una motivación de un dueño de casa, quizás no hacerse rico, sino que suplir las necesidades básicas de mi familia.

En sus interiores, don Domingo anhela como cualquier persona, nunca quedarse en un solo punto, sino que expandirse en lo que trabaja. Ahora hace carbón y además compra carbón para revender, siempre procurando que la calidad sea buena.

Gabriel toma apuntes de las expectativas de esta persona, le gustaría mejorar su empresa con herramientas, maquinarias y motosierras. Se siente orgulloso y agradecido, dice primeramente con Dios – Que me ha prestado la vida y ha hecho posible todo esto que puedo yo manejar acá, me ha dado familia e hijos y mi esposa y por ello estoy muy contento – pronuncia Domingo.



Domingo Vera y uno de sus hijos en un día normal de trabajo. *Gentileza de su álbum familiar.*

## Consejos de Domingo a emprendedores

---

- No todo sale a la primera vez, hay que tener paciencia y seguir buscando el ajuste hasta llegar al punto perfecto, ya que todo trabajo tiene una ciencia y hay que llegar al punto clave.
- En cuanto a la fabricación de carbón, a cualquiera que quiera aprender, yo estoy dispuesto a enseñarle como se hace, las perspectivas y lo que se debe prevenir, ya que también es peligroso, porque cuando usted se encuentra con la puerta del horno abierta hay una tremenda llama de fuego saliendo para afuera y se requiere un cuidado único, esto pasa cuándo se está tapando el horno.

## IV Gabriel investiga y conoce los memes mexicanos

---

Aunque le costaba asumirlo, había sido una experiencia intensa y gratificante, tener la oportunidad de preguntarle tantas cosas a un Emprendedor le había ampliado su mirada respecto a ellos y comprender que también han tenido experiencias difíciles, a veces se cae en el error de pensar que una persona que tiene un negocio siempre tiene dinero y se le da todo fácil.

Apenas llegó a su casa comenzó a redactar la entrevista e investigar sobre el rubro de su entrevistado. Le sorprendió que este producto tuviese usos medicinales y se sintió ignorante, ya que pensaba que el único carbón que existía era el que servía para hacer asados. Descubrió que este producto pasando por un proceso adicional tiene usos medicinales y cosméticos ofreciéndose en distintas presentaciones como en jabones, pastillas y en polvo, además, medicinalmente servía para combatir la gastritis, el acné, la halitosis y hasta servía para adelgazar.

Quizás cuando volviese a tener stock encargaría algo de carbón vegetal.

Cansado, dio término a su día y se acostó, esperando a que Alicia llegara y continuaran con la lectura de “Cumbres Borrascosas”. Todas las noches solían leer algo, tomaron la costumbre desde que Gabriel comenzó a prepararse para PSU de Lenguaje, les quedó gustando y se convirtió en su tradición antes de dormir.

–Hoy lee tú, tengo sueño – dijo Gabriel seguido de un bostezo. Alicia se rió.

–No hay problema.

Ella comenzó la lectura. Alicia leía muy bien, su modulación y entonación siempre lo mantenían atento, parecía convertirse en los personajes, sentir sus

tragedias y alegrías. Pero hoy estaba cansado, no aguantaría mucho, así que cerró los ojos y se dejó llevar por su voz que recitaba:

*“...Tengo un único deseo, y todo mi ser y mis facultades desean vivamente alcanzarlo. He suspirado tanto tiempo por él, tan invariablemente, que estoy convencido de lograrlo, y pronto, porque ha devorado mi existencia. Estoy absorto en la anticipación de su cumplimiento...”*

–¿En serio? ¿Suspirar tanto por un sueño? se parece... – balbuceó – se parece a la convicción de mi entrevistado.

–Pobrecito, amor mío – dijo ella mientras lo arrojaba en la cama – te estás esforzando tanto.

Alicia lo miró y lo vio reírse mientras se desvanecía en su sueño.

Los días continuaron con normalidad, de vez en cuando recordaba a su entrevistado y sus consejos. Definitivamente su perseverancia y ahínco debían ser imitados por Gabriel si quería titularse como uno de los mejores de su carrera. Ambos tenían en común su motivación por darle bienestar a su familia.

Se tomó un momento para relajarse, llevaba dos horas estudiando en la biblioteca de la Universidad y ya le dolían los ojos. Observó por un momento el techo de madera y las lámparas colgantes. Estaba cansado. Se estaba volviendo costumbre estar cansado. Ni en su época más trabajadora se había sentido así.

De pronto, dos figuras se acercaron a él. Se refregó los ojos y reconoció a Claudio y Rocío, compañeros de carrera.

–¡Hola! ¿Podemos estudiar aquí? Las otras mesas están llenas. Pinche biblioteca pequeña.

–Sí, claro – contestó Gabriel. Le intrigó la forma de expresarse de Claudio ¿Pinche? ¿Sería mexicano? Los mexicanos dicen “pinche”, a él lo conocía sólo de vista y lo había agregado a sus redes sociales, pero jamás habían hablado.

–Pinche tarea, pinche ramo, pinche U – se quejó Rocío. Gabriel apretó los labios, pero luego preguntó.

–¿Son mexicanos? – inquirió con timidez. Ellos levantaron la cabeza y no pudieron

evitar reírse.

-¡Ay, no, no! – respondió Rocío apenas respirando.

-Es que hemos visto demasiados memes mexicanos – siguió Claudio – y se nos pegó la expresión “pinche”. Es como tratar despectivamente a algo.

-Mmm... memes – dijo Gabriel – no soy fan de esas cosas.

-¡Te has perdido la mitad de tu vida! – respondió Rocío – No te preocupes ahora los verás más seguido.

-De hecho en mi celular tengo una carpeta con muchos memes – agregó Claudio – ¿Tú no tienes ninguno? – Gabriel negó con la cabeza.

-¿Y si no tienes memes en tu celular qué hay entonces? – inquirió Rocío. Parecía no concebir la vida sin memes.

-Ah, fotos de mi familia y paisajes, me gusta coleccionar fotos de lugares bonitos, pero no creo que alguna vez pueda conocerlos así que los tengo aquí – su tono era triste.

-¿Paisajes? ¿nos dejas ver? – Gabriel les pasó su celular.

-¡Qué bello! Sí este lugar lo conocí en una gira de estudios – decía Claudio mientras pasaba las imágenes.

-¿Conoces estos lugares? – preguntó Rocío con cautela.

-Nunca los he visitado – contestó Gabriel con una sonrisa inexpresiva.

-Aquí tienes una foto de la Laguna Arcoíris del Parque Conguillio, eso es súper cerca de aquí – dijo Claudio extrañado.

-Sí, no he podido visitarlos por falta de tiempo y dinero. Ojalá algún día pueda.

-Seguro – dijo Claudio a modo de consuelo – Un día tendremos más dinero que hoy y hay que cumplir esos sueños.

Gabriel bajó la cabeza, intentando volver a concentrarse, pero al ver las letras de su texto los ojos volvieron a dolerle, quizás era mejor tratar de entablar una conversación con sus compañeros

-Y... ¿Qué han hecho de bueno? Es decir, ya es principios de mayo ¿Han hecho algo aparte de estudiar?

Claudio tenía un semblante feliz y se veía muy sociable, contestaba lo que le preguntaban y hacía más preguntas. Por otro lado Rocío parecía una mujer simpática pero que prefería escuchar antes que hablar demasiado, aunque esa actitud aparentemente retraída se desvanecía cuando veía un meme que le gustaba ya que de inmediato explotaba en carcajadas. La bibliotecaria la amonestó dos veces.

–Así que estás en una Agrupación de Emprendimiento– comentó Rocío luego de que Gabriel le contara – buena jugada, ahora que vamos en primer año es buena oportunidad para hacer todo lo que es voluntariado, después estaremos demasiado ocupados.

–¿Tu Agrupación hace asesorías a los emprendedores o qué? – consultó Claudio.

–Ahora estamos trabajando en la creación de un *Archivo Regional de Emprendedores*, el otro día fui a hacerle una entrevista a uno para conocer su experiencia.

–Ah, te las traes – dijo Rocío – ¿Y? ¿Te llama la atención tener tu propio negocio?

–No – contestó Gabriel despreocupado – eso no es para mí, aunque debo admitir que fue conmovedor conocer al Empresario desde un plano motivacional. Estaba emocionado porque la entrevista lo hizo recordar todo desde el inicio. Uno piensa que al esforzarse por algo, las ganas y el empeño quedan en el momento, pero la verdad te acompañan toda la vida.

–A mí me gustaría tener mi propia empresa – anunció Rocío irguiéndose un poco.

–¿Tú? – dijo Claudio asombrado – ¡Apenas sabes mascar chicle y caminar al mismo tiempo!.

Rocío no se enojó pero entrecerró los ojos.

–Eres un machista opresor, cuando sea gerente no te daré trabajo – el sarcasmo era evidente – No, en serio, de verdad que quiero mi propia empresa. He estado pensando en que quiero tener una picada o un restaurante, y que funcione con un sistema de turnos que me permita contratar muchas personas, especialmente universitarios, muchos quieren trabajar pero no tienen tiempo.

–¿Y si te va mal? – preguntó Gabriel.

–¡Ay, qué negativo! No me irá mal porque... Bueno yo sé que no me irá mal, porque me esforzaré, aún estoy puliendo mi idea así que hay muchos detalles que arreglar

¡Pero imagínate! – dijo alzando los brazos y palpando algo invisible en el aire – Sería la *Gerenta Rocío*, patrona de los universitarios desempleados – rió – Gabriel usted debe saber que trabajar cambia a las personas. Muchos no tienen esa posibilidad y quiero dárselas. Probablemente mañana no sea por medio de un restaurante con sistema de turnos, podría ocurrírseme algo más, algo mejor, pero lo haré.

–¡Cosa sería! – exclamó Claudio. Gabriel sonrió.

–¿Y hace cuánto que están juntos? – inquirió. Las expresiones de ambos cambiaron y al unísono exclamaron:

–¿Yo? ¿Con éste? Pff... Jamás.

–Ah, perdón – contestó avergonzado.

Aquel día salió temprano, así que aprovechó a ir a la casa de su suegra para buscar a Meli, su hija, ella la cuidaba mientras Gabriel estaba en la Universidad y Alicia trabajaba. Desde que había entrado a la Universidad, Alicia tuvo que llevar la carga pesada de correr con la mayor parte de los gastos de la casa, Gabriel había podido mantener un trabajo de sólo domingos pero el sueldo era muy pequeño para ser un aporte significativo.

–Mira lo que dibujó hoy – dijo la suegra de Gabriel extendiéndole un cuaderno de Meli – Parece que quiere una mascota.

En el dibujo había coloridos garabatos que pretendían ser un perro, un gato o tal vez un lagarto, y a su lado una pequeña figura roja que se asimilaba al vestido que Meli usaba ese día.

–Al parecer quiere una mascota... está muy solita– suspiró la suegra. En ese momento el celular de Gabriel comenzó a sonar. Era un whatsapp de un “colega” de Crea Araucanía.

*“Tenemos una entrevista disponible para ti, este sábado”* rezaba el mensaje.

La sonrisa retornó a su rostro.

## V Un espacio para el emprendedor. “Kowork y Sumak”

---

“Hay que leer mucho, informarse mucho, aprender cosas buenas, perder cosas, perderle el miedo a lo que no sabes” - Francisco Vicente Lasa

La próxima misión de Gabriel en la agrupación, fue visitar un espacio Cowork.

Una compañera le mencionó lo que era antes de dirigirse allí, pero aún seguía confundido sobre aquel concepto, las palabras clave eran: cooperación, innovación y emprendimiento. Siguió las indicaciones de Google Maps, y sorprendido caminó hasta el final del Callejón Massmann en la comuna de Temuco.

Tocó el timbre y la primera persona con la que Gabriel compartió una conversación en ese espacio, fue Francisco Vicente Lasa.

Luego de cruzar unas palabras y compartir unos mates, Gabriel, algo tímido, preguntó:

–Por su acento... ¿De dónde es?

–Del País Vasco, nacido en Donostia, donde es la Real Sociedad donde jugaba Claudio Bravo...

Gabriel se entusiasmó un poco hablando de fútbol, pero luego recordó su propósito.

–¿Qué es un espacio Cowork? ¿A qué se dedica?

–Kowork que es un espacio de trabajo colaborativo, un espacio de *coworking* cómo se entiende y también tenemos Sumak, que es un producto digital, es una plataforma, una aplicación de escritorio, una web – respondió. Gabriel *quedó marcando tono ocupado*. Más tarde, Rodrigo le aclararía a Gabriel el concepto.

–¿Ha tomado algún tipo de capacitación para todo esto?

–Como tal curso de capacitación específicamente ad hoc no me recuerdo en este momento... haber tomado, pero sí que es un proceso de constante aprendizaje, esto es ley de vida. Digamos que si te capacitaste durante el proceso de emprender, hablamos de que hay un proceso de formación continua y hay que leer mucho, informarse mucho, aprender cosas buenas, perder cosas, perderle el miedo a lo que no sabes. Tienes que aprender, por ejemplo, desarrollo de software, elementos como informáticos hemos tenido que aprender si...

–¿A qué edad comenzó con la idea de emprender?

–Desde que tengo uso de razón, ha sido una búsqueda para mí... buscar mecanismos para financiar mi vida, mis proyectos de manera autónoma e independiente. Desde que tengo uso de razón quería poner un negocio para irme de casa con mi familia y todo, pero igual todos los muchachos sabían que yo quería hacer algo y en un sentido amplio de la palabra, también incluía un viaje. Llegamos, me fui de mi casa, han pasado diez años desde entonces... Yo sé que me estás preguntando, estamos hablando de negocios estrictamente, pero yo creo que hay un propósito del emprendimiento. Yo creo que se ocupa esa palabra, por ejemplo, cuando yo fui a la universidad y no ha pasado tanto tiempo desde entonces. Es una palabra como “nueva” digamos y hasta cierto punto como que es una palabra que está de moda. Yo creo que no todo lo que hacemos que pueda ser analizado como un negocio podría ser emprendimiento. Llegamos a comprender al fin y al cabo que cualquier persona que se levanta de su casa con energía y hace algo con los días que se nos han dado con la vida ya está, ya está haciendo, ya está proponiendo algo, ya está creando algo. Yo diría por ejemplo, que un artista que está componiendo una canción, no sé si la canción pensará venderla o no, pero igual está creando, igual está tratando de hacer algo y yo de alguna manera también. Si lo llamaría emprender, se queda un poco corto el concepto entonces.

–¿Existe algún hecho puntual que haya marcado un antes y un después en su vida como emprendedor?

–Bueno, yo creo que por los dos lados, tanto por el lado de los éxitos como los fracasos hay cosas que nos marcan. Yo recuerdo algún fracaso personal o algún sentimiento al momento que he visto un ideal que está en construcción. En el sentido amplio, es un dibujo que pintas de tu propia vida, no sé... no sé, eso me conduce a la realidad. Con lo que yo temía, mi mente acarreó a una frustración, se pueden nombrar cosas más personales pero sí, que sí, que sí, de la frustración a veces nacen nidos que hay que revertir.

–¿Durante su vida existe alguien a quien admire y que haya influido en su vida? y ¿Por qué esa persona?

–Si, hay algunas. Han influido muchas personas, dejan como te digo, en un plano más cotidiano. Solo la gente que transita aquí en la comunidad de Kowork me ha influido enormemente si yo de hecho particularmente estaba como bastante solito, antes del Kowork y eso es lo cotidiano. Después me empape mucho también de una comunidad aymara, otros seis años prácticamente en unas comunidades mapuche al interior en Melipeuco digamos, entonces también yo creo que todo es a todo ese bagaje me ha inspirado mucho también, algunos planteamientos de cómo se vive en el campo chileno, para no decir cómo los pueblos originarios, y que se dio, pero en general todo lo que es la vida rural y claro después ya así, como a nivel de grandes seres, no voy a decir que me ha influido Zuckerberg, porque no me influye en nada, la verdad no tengo ni facebook, pero lo ocupamos para marketing...

Luego de esas palabras, Francisco le presentó a Rodrigo Carrillo, quien era el representante de Kowork.

–Disculpa pero... ¿Podrías aclararme qué es Kowork? – Preguntó nuevamente Gabriel. Luego de esta entrevista tenía planeado leer un diccionario de modismos y “Cómo enfrentar situaciones de trágame tierra”.

–Nació como centro de innovación y emprendimiento donde uno de sus potenciales productos es un espacio de trabajo colaborativo, un lugar físico que ofrece entre otras cosas, atenciones básicas para emprendedores, profesionales dependientes, independientes y PYMES que busquen espacios para desempeñar sus actividades. Porque, así como ofrecemos los espacios, ellos son clientes nuestros y también ofrecemos la metodología del trabajo colaborativo en pos del desarrollo de innovación.

–Innovación, emprendimiento, colaboración – recordó las palabras claves.

–Además, somos parte de una red nacional de espacios colaborativos, nuestros emprendedores pueden acceder a beneficios y espacios a todo Chile. Son cerca de 16 espacios a nivel nacional y las personas pueden moverse y obtener descuentos en otras regiones.

–¿Cómo comenzó todo esto?

–La idea de negocio partió el 2013 y formalmente desde el 2015. Nosotros vamos a cumplir cuatro años desde que abrimos la empresa, partimos como una página de facebook, después abrimos las puertas.

Antes de dedicarse a este negocio en particular, debió asumir desafíos personales. Decidió especializarse a través de diplomados para gestión de Recursos Humanos y negociaciones. Siempre se ha mantenido informado y en búsqueda de estudios.

–Existen plataformas y hoy es muy fácil especializarse en las cosas que uno quiera– comenta Rodrigo.

Hace 12 años que Rodrigo trabaja en temas de emprendimiento, también fue parte de agrupaciones estudiantiles fomentando el emprendimiento, organizaciones piloto en concursos de emprendimiento.

Siempre le ha gustado mantenerse actualizado, profundizar contenido y desarrollar ideas. Autodidacta.

Un hecho que marcó un antes y después en su vida, fue un curso otorgado por la Universidad de Stanford. Rodrigo recuerda haber hecho todo lo posible para participar. Tuvo profesores estadounidenses con clases totalmente en inglés durante el año 2014.

## Consejos de Francisco a emprendedores

---

- Hay que mantenerse y soñar a todo, atreverse.
- No te enamores de tu solución, enamórate del problema. Es verdad que cuando se nos ocurre una cosa es lo más maravilloso que puede haber en la vida, y para ti, porque estás pegado con tu idea de juego, pero vuelve atrás, ve qué problema-solución, a quién le ayuda, cómo la ayuda, se puede usar o no se puede usar.



Francisco Vicente. *Sumak y Kowork*

## Consejos de Rodrigo a emprendedores

---

- Siempre hay que mantenerse atento a las tendencias globales, hablamos mucho de innovación, pero a veces no es más difícil que estar atento a lo que está pasando.
- Ver otras culturas.
- Creer en la nueva economía colaborativa, ahora las cosas se hacen de forma distinta, los modelos tradicionales están migrando y hay que conocerlos.
- Vivimos en una comunidad global y es importante hablar inglés, muy bien. 70% del contenido web está en inglés.
- Corfo otorga becas para profesionales, se deben aprovechar estas oportunidades.



Rodrigo Carrillo, *Kowork.*

## VI Educación y tecnología “Hermética Consultores”

---

*“Uno de mis miedos más grandes en la vida fue cuando me iban a echar, pero ahora digo que fue una las mejores cosas que me han pasado en la vida”* Jairo Hott

En el segundo piso de la casa Kowork, lo esperaba Jairo Hott, de Hermética Consultores.

–¿En qué consiste su emprendimiento? – Gabriel estaba curioso, desde las escaleras, aquella letra “H” en verde la había llamado la atención.

–Es una consultora dedicada a educación, investigación, tecnología para el desarrollo, asesorías a establecimientos educacionales de niveles básica y media, planes informáticos educativos y planes de incorporación de tecnología en el aula, también estudios sociales de impacto público, estudios de mercado etc. – responde Jairo.

La empresa lleva 3 años y medio funcionando. Decidió crearla debido a la desvinculación de su trabajo en una universidad, lugar donde llevaba 12 años trabajando.

El equipo creó la empresa dada la oportunidad en el mercado público y privado, principalmente a un público que ellos tenían la oportunidad de entregar un servicio de calidad barato en comparación a lo que ofrecía el mercado, en este caso, universidades, y tenían los recursos para hacerlo, esto finalmente lo hizo con recursos personales y su finiquito.

Iniciaron con tres personas, ahora en su equipo son cinco.

Al inicio del emprendimiento tuvieron fortuna, ya que acompañado con la calidad de propuestas y de analizar bien el mercado se adjudicaron al poco tiempo de haber iniciado un proyecto (específicamente a los 3 meses), luego otro que fue la Dibam.

–¿Qué le llevó a emprender?

–La necesidad de hacer las cosas, ser libre al momento de hacer negocios y de cómo uno implementa esos negocios, yo escuchaba a un jefe que me decía cómo hacer las cosas y no siempre era lo que yo quería y por lo menos acá, tomamos las decisiones de manera más participativa y nadie tiene un amarre institucional.

–¿Le gusta lo que hace?

–Sí, porque nosotros somos pegados con las tecnologías, la utilizamos siempre para todos nuestros procesos y a través de esta libertad, podemos crear proyectos entretenidos que lleven innovación siempre sin mayores ataduras, si es que nos decidiéramos a hacer algo nos arriesgamos y si es que nos equivocamos lo volvemos a hacer sin que te reten porque estamos todos en la misma.

Algo que marcó a Hermética fue el hecho de tener un espacio físico donde trabajar junto a su equipo, también su primer proyecto y la ayuda de *CORFO* y *ProChile*.

–¿Hay algún momento difícil desde que comenzó su emprendimiento?

– Si, la estamos viviendo ahora porque vamos a tener la pérdida de dos profesionales que son súper importantes en nuestro proyecto, vamos a quedar nosotros dos y vamos a tener que ver cómo no perder el ritmo ya que estamos creciendo.

Cuando Jairo comentó su idea de negocio a conocidos, recibió apoyo pero mesura de parte de su pareja, debido al cuidado de no perder el dinero.

Una de sus motivaciones es la libertad para innovar y crear cosas de manera más fácil, no tener las ataduras para arriesgarse.

Jairo le comenta a Gabriel que su sueño es poder crear algo más allá de un software, algo importante como UBER, por ejemplo.

–Si por alguna razón le llegara un capital considerable ¿Que haría con este?

–Lo usaría para potenciar el negocio, viajaría, trataría de hacer un *benchmarking* donde pudiera sacar iniciativas interesantes innovadoras, las trataría de aplicar acá

o bien implementar unas instancias de diseño de buenas soluciones que ayuden a mejorar la calidad de vida de las personas.

–Si tuviera la posibilidad de volver al pasado, ¿Volvería a emprender?

–Uno de mis miedos más grandes en la vida fue cuando me iban a echar, pero ahora digo que fue una las mejores cosas que me han pasado en la vida, incluso lo haría antes de los 38 años, lo que algún momento fue un miedo ahora es una oportunidad y un estilo de vida.

Gabriel recordó cuando decidió comenzar a estudiar y todas las inquietudes que se le presentaron en el momento.

–Originalmente no teníamos un espacio donde trabajar y lo hacíamos en mi casa, en salas de la UFRO, también en el casino Las Araucarias nos juntábamos a trabajar, hasta que un día cuando teníamos un proyecto ya casi en marcha, el gobierno provincial de Malleco nos dice que vienen a Temuco y que se esperan reunirse en nuestra oficina para conversar sobre el proyecto. No teníamos donde recibirlos y ahí fue cuando conocimos a Kowork y los recibimos en una sala de reuniones del lugar y, desde ese momento les arrendamos una oficina – agrega Jairo.

## Consejos de Jairo a emprendedores

---

- Asociarse, busquen en conjunto las oportunidades a un mercado que muchas veces es agresivo.
- ¡Piensen distinto! de manera disruptiva, vean las oportunidades que entrega el Estado Chileno.



Jairo Hott (primero de derecha a izquierda) junto a su equipo de Hermética Consultores. Año 2018.

## VII El mundo desde la mirada de un niño. “*Patio de Recreo*”

---

*“Hacemos de un patio de recreo un lugar ideal para que todos nos entendamos de igual a igual , donde riamos donde discutamos y podamos llegar a un acuerdo, como estos juegos pueden llegar a desarrollar aprendizajes en los niños, personas más autónomas, con capacidad de entender experiencias de otros, formando personas que no van a pensar en no aprovecharse del resto, si no entender a una sociedad mucho más integrada” Felipe Hernández.*

Luego de la entrevista con Hermética, Gabriel se dirigió al patio de Kowork, donde conoció a Felipe Hernández, arquitecto, que es parte de un emprendimiento llamado Patio de Recreo.

–¿En qué consiste el emprendimiento? – leyó la primera pregunta.

–Diseñamos patios de recreo.

–Entonces... su equipo crea ¿Patios? – Gabriel nunca había escuchado algo como eso.

–Sí, somos una fundación que crea una empresa para sustentar su misión, que es articular la creación de patios significativos. Como nosotros entendemos y creemos que tenemos que hacer las cosas para cumplir nuestra misión o lo que necesitamos para financiarlos. Entonces pensamos en cómo crear una empresa que lo que haga es fabricar juegos que puedan estar insertos en estos patios, con el tiempo nos hemos dado cuenta que llegamos a fabricar espacios, formas, estructuras que en el fondo generen actividades dentro del patio.

–¿Ya han implementado su proyecto? ¿Dónde? ¿Cómo? – dice aún sorprendido.

–En la aldea SOS de Padre las casas, diseñamos un patio para esa comunidad, dándole valor a un espacio que para la comunidad eran importante, mejoramos su espacio generando estructuras que le otorgan mayor confort a las actividades que se realizan allí. Hoy en día trabajamos en un proyecto viendo cómo estos espacios de juegos canalizan la energía de las personas y

se transmite a algo concreto como la iluminaciones de un patio, generando energía análoga que le permita generar energía para poder cargar el teléfono, este sueño que era mejorar los patios de los colegios principalmente, hogares del *SENAME* o espacios públicos, se transforma en pensar que para poder llegar a esta misión creamos una empresa que nos permita sustentar el llegar a más lugares vulnerables, permitiéndonos competir en el mercado, pero, de cierta forma se convierte en nuestra misión llegar a lugares donde jamás podría llegar a suceder que tengan un patio significativo, Hacemos un patio de recreo un lugar ideal para que todos nos entendamos de igual a igual, donde riamos, donde discutamos y podamos llegar a un acuerdo, como estos juegos pueden llegar a desarrollar aprendizajes en los niños, personas más autónomas, con capacidad de entender experiencias de otros, formando personas que no van a pensar en no aprovecharse del resto, si no entender a una sociedad mucho más integrada.

Se adjudicaron a un fondo regional llamado PRAE, que les permitió lanzarse en el mercado con más productos, por ejemplo, muros de escalada, vender juegos que tienen nombres como *la cuncuna*, *chanchita* y *más*.

–¿Cuántos años lleva en este negocio?

–Llevamos trabajando en la idea alrededor de 8 años, pero en concreto funcionando con una oficina establecido, personas trabajando al cien por ciento, un año nueve meses aproximadamente.

–¿Fue muy difícil conseguir el capital?

–Sí, o sea, 8 años...

–Claro era una idea que se iba madurando y me imagino que durante ese transcurso de tiempo fueron también reuniendo capital humano...

–¡Claro! es que al final tu mayor inversión es el tiempo que le dedicas ¿cachai? no teni' plata para pagarte un sueldo, pero si tienes tus propias capacidades que es trabajar y dedicarte el tiempo completo a desarrollar tu emprendimiento, es tu idea– responde entusiasta Felipe.

–¿Cuántas personas conforman el equipo?

–Somos siete personas del equipo, cinco trabajamos de lunes a viernes tiempo completo y dos personas trabajan medio tiempo y aparte están las personas de la fábrica y las personas que instalan todos los juegos, los que preparan el terreno y eso, pero son subcontrato.

–¿Su emprendimiento tuvo éxito al primer intento o tuvo que intentar nuevamente?

–Pfff, no sé, muchas veces. Fueron muchas reuniones de “Sí, me gusta tu idea” pero

ya fué, no hubo nunca nada concreto, la primera cuestión concreta fue “Mira acá, hay un proyecto donde se puede financiar ¿postulémoslo? Ya po’ postulémoslo” Ya po’ y lo adjudicamos.

La ganancia de un PRAE fue la posibilidad de crear una sala de venta. Más que una sala de venta, un prototipo pero que en fondo esto sea un espacio para que alguien pueda venir a ver cómo podría quedar en su patio.

Patio de Recreo fabrica todas las partes y piezas, diseñan juegos especiales para el lugar donde se insertan.

–Nosotros no entregamos por ejemplo un catálogo con los juegos y después decimos, ya mira ¿Cuántos quieres de estos? No hacemos pizzas, lo que nosotros hacemos es generar patios significativos para las comunidades, entendiendo comunidad como personas que conviven, más que una comunidad en sí, un colegio es una comunidad, hogar del SENAME es una comunidad, entonces cada lugar es propio y tiene su propia identidad, su propio significado, creencia, ideología, entonces hay que responder a lo que ellos son. No podemos traer juegos, máquinas de ejercicios para todos los patios de nuevo, si nadie los ocupa después. Preocuparnos bien de lo que quieren los niños, levantamos el patio en conjunto.

–Pasando a las motivaciones, ¿a qué edad comenzó esta idea de emprender? ¿o cuándo se dio cuenta que debía iniciar este negocio?

–Mira, yo creo que, tiene que ver con mi propia vida, las experiencias en mi vida me dieron las circunstancias que me llevaron a emprender. Primero, porque estudié varias carreras y nunca me convencí de ninguna y quedé harto tiempo botado sin estudiar y tenía que hacer algo... entonces hice eso que en fondo no me fue muy bien. Puse un restaurant, bar restaurant. Después con mi hermano nos tuvimos que hacer cargo de una empresa de mi familia. Era una empresa chica, pero al final tenía muchos problemas y tampoco nos fue bien y después empezó la idea de esto y costó en el tiempo, costó agarrar. Como que la llave empieza a tirar un poquito de agua, como que recién está así, comenzó a gotear, ni siquiera eso, gotear, es como que recién está comenzando a moverse el engranaje pero así poquito, poquito, poquito... intentando hacer funcionar esta idea que antes estaba en nuestra cabeza y ahora se comenzó a hacer en forma de maqueta. Nos titulamos casi todos de arquitectura, bueno, dos personas, hay técnicos en construcción, hay una actriz, una educadora diferencial, en el fondo hay diferentes tipos de disciplinas, hay otros asesores que son ingenieros y así hay harta gente que involucramos en el desarrollo de todos nuestros proyectos. Somos articuladores de estos espacios de imaginación,

cómo entramos en la imaginación de la sociedad, cómo hacer inversiones con impacto social, es una búsqueda de poder generar algo así, pero más que generar las Lukas es de entregarle un bien a la sociedad. Nuestras motivaciones nunca fueron generar plata para nosotros, nunca han sido así, de cierta forma poder llegar a tener algo sostenible. Lo principal es generar un bien para la sociedad e innovar socialmente.

–¿Le gusta lo que hace?

–Sí, me encanta, aparte que a todo el equipo nos encanta lo que hacemos.

–¿Existe algún hecho puntual que haya hecho un antes y un después en su vida de emprendedor?

–Yo creo que la adjudicación de un fondo, o sea, no te estoy hablando de algo así que cambió mi vida, es como una motivación, es como decir ¡Mira... no estamos tan equivocados!

–¿Cómo ha sido tener la experiencia de ver cómo las personas que ocupan estos patios de recreo puedan sentirse beneficiados con estos?

–Para nosotros ha sido espectacular que nuestros primeros encargos hayan sido para hogares del SENAME, porque en el fondo, en una época en la que todos se echan la culpa de quien es el responsable de la situación, lo que estamos haciendo es entregar una renovación al espacio central de esas residencias. Un espacio donde yo puedo salir a pensar, a recrearme, a compartir, a juntarme con mi familia el fin de semana y en fin, un montón de actividades que pueden llegar a suceder en un patio. Me parece que es un encargo ideal para todos nosotros, entregar un espacio que desde nuestras herramientas podría llegar a ser un espacio terapéutico para niños que han sufrido vulneraciones en el sentido en que los juegos fueron diseñados con un fin, poder llegar a generar autonomía del ser, trabajar en equipo, si tienes auto cuidado, si manejas tu comunicación, si resuelves conflictos, con el juego vas a tener competencias que te van a servir para resolver problemas, usando tu imaginación, entonces estas habilidades que se podrían llegar a trabajar en un espacio cerrado, nosotros buscamos que se hagan en espacios abiertos pero además, con la creatividad. En un espacio abierto se puede llegar a generar un aprendizaje tan importante como dentro de una sala de clases, entonces imagínate lo que es para nosotros llegar a diseñar su espacio de recreación.

–¿Hay alguien que haya influido en su vida?

–Yo creo que mi señora, de cierta forma es ella la que me ha apañado todo el tiempo, en el sentido de nuestra vida familiar. Yo creo que la señora de todas las personas es por la que nosotros trabajamos. La verdad, nosotros no ganamos mucha plata, pero tenemos una misión que cumplir y eso en el camino va a generar que vayamos aumentando nuestras remuneraciones. A lo que voy es que hay mucho sacrificio de

cada una de las personas que trabajan aquí. Es dedicarse tiempo completo a realizar una idea por una causa, por nuestros sueños en común. Entonces, yo creo que más que esa respuesta, es cómo nuestras parejas, nuestras familias, nuestro entorno, esas personas que quizás tenían el sueño de decir “mi hijo arquitecto va a diseñar edificios”, y va a, no sé, quizás a alguna idea loca de cada uno de nuestros seres queridos, pero no es así, nosotros tenemos otros sueños, entonces yo creo que tiene que ver con esas personas, creo que ellas son las personas que son importantes, las personas que nos quieren tanto que nos ven de otra manera y les cuesta entender que nosotros queremos dedicarnos a otras cosas.

–¿En el futuro si pudiera cambiar de rubro o de actividad en su trabajo lo haría? ¿Y si lo hiciera porque lo haría?

–Sí, yo creo que lo haría en algún momento, pero todavía no, o sea no me quiero ir todavía. Estamos recién creando esta cuestión, me encantaría que llegara más gente que continuara en el tiempo y uno irse a hacer otras cosas, crear otro emprendimiento, tampoco estoy cerrado a la idea, pero todavía no.

–¿Ha considerado expandirse y por qué?

–Sí, tenemos la idea de poder llegar a todo el mundo, porque creemos que tenemos mucho que aportar al desarrollo de las ciudades de la perspectiva del niño de cómo todas las ciudades van creciendo incorporando a todas las personas que forman parte de la sociedad, eso creemos, que el patio es un lugar ideal para llegar a compartir ideas, interactuar, entonces patios no hay solo en Temuco, hay en todo el mundo, tenemos idea de cómo en el fondo hoy día estos patios se pueden transformar en una plataforma de cosas que hay podrían llegar a suceder, entonces como eso también se transforma en una plataforma para nuevos emprendedores que pueden innovar ahí mismo en el patio o como nosotros mismos en el fondo escalamos nuestros productos, crear nuevos productos para los patios. Estamos trabajando en una nueva idea, pero no te la puedo contar...

–Si por alguna razón le llegara un capital considerable ¿qué haría con este?

–Yo creo que necesitamos comprar un lugar, construir una fábrica, instalar nuestra misma oficina en un lugar donde podamos bajar y hacer unos cortes con un robot o persona, hoy existe tecnología que permite desarrollar elementos 3D y después llegar a imprimirlos en impresoras 3D, en China están haciendo e imprimiendo casas, entonces yo creo que en el fondo es generar la tecnologías para suprimir elementos que pudieran estar inmersos en los patios más rápido, para poder llegar a más partes, mayores cantidades y eso tenerlo en un mismo lugar. Contratar más personas llegar a más lugares.

–¿Si tuviera la posibilidad de volver al pasado, volvería a emprender y qué consejos

se daría así mismo viéndose ahora?

–Si volvería a emprender, obviamente, es que sabes, creo que emprender creo que tiene que ver con un bichito que nace, creo que emprender es una pasión por querer responder un problema teniendo un sentido de impacto en la sociedad, existen diferentes maneras de emprender, pero yo lo veo como las ganas de querer solucionar algo, me hubiese encantado haber creado algo como 3M y hoy sería multimillonario, pero no se dio, se dio esto, pero no soy yo solo con mi hermano, amigos de la universidad, son las otras personas que vienen todas las semanas a trabajar, que se han involucrado en esto, que han sacrificado su tiempo y otras pegas por venir para acá, no soy yo, hay todo un equipo.

## Consejos de Felipe a emprendedores

---

- Todos los consejos que uno recibe, uno muchas veces no los escucha y es muy importante hacerlo. Es gente ve tu proyecto de otra perspectiva, lo que es súper importante cuando estás emprendiendo, entender otros contextos, no quedarse con tu propia versión porque en el fondo uno dice que tiene súper clara su idea, pero postulas a proyectos y expones y compartes tu idea te vas dando cuenta que tampoco es tanto como tu esperabas y lo que tú recibes de retroalimentación al final si te lo tomas en serio es tremendo aporte a tu emprendimiento, eso es importante.
- Hacer las preguntas correctas.
- Estar claro y no titubear.
- Dejar de tener miedo de *weas* y darle no más.



Espacios e instalaciones creadas por *Patio de Recreo*



Espacios e instalaciones creadas por *Patio de Recreo*

## VIII Hortalizas desde Perquenco “Cecilia Antilao Calderón”

---

*“Mi legado quedará para mis hijos, espero dejarles la enseñanza de que todo cuesta trabajo pero esto también tendrá una recompensa”*  
Cecilia Antilao

Luego de un viaje de casi una hora en un bus intercomunal, Gabriel llegó a la comuna de Perquenco. Allí, entrevistaría a Cecilia Antilao Calderón, oriunda de la Comunidad Indígena Juan Savaria, ubicada a cinco minutos del pueblo. Cecilia es una emprendedora que se dedica a las *chacrarerías* y venta de hortalizas. Junto a su marido, Mario, llevan aproximadamente 15 años en el rubro, actualmente la emprendedora está dejando la venta de cereales por la poca rentabilidad. Antiguamente su entorno era muy diferente, no había cultura de emprender, menos para una mujer. La conectividad y estado de los caminos era muy mala en aquella comuna y no existían asesorías para emprendedores. A Cecilia se le hizo difícil, pero logró que se le abrieran puertas.

–¿Tenía capital inicial para comenzar su negocio?

–Comenzamos endeudados. Fueron cinco años de solo pagarés. Inicialmente pedimos dinero prestado en INDAP. Luego de eso pudimos pedir préstamos en bancos.

El negocio actual sólo se promociona ocasionalmente con publicaciones de venta de productos en facebook, Yapó y la publicidad de boca a boca en base a recomendaciones de sus clientes.

En cuanto al éxito han ido viendo año a año, ya que las hectáreas de tierra adquirida para trabajar van aumentando.

A los 16 años Cecilia tuvo la necesidad de emprender, por el nacimiento de su hijo y la urgencia de cubrir las necesidades de éste

y darle una buena vida. El haber comenzado endeudados le motivó a siempre moverse con precaución.

Sus momentos difíciles han sido marcados por los factores climáticos como *heladas* y no estar asegurados, pero han logrado salir adelante.

En Perquenco ha sido reconocida como Persona Destacada y el año 2016 INDAP y el CAR le otorgaron un reconocimiento por su capacidad Emprendedora.

–¿Qué siente al ser reconocida en la sociedad?

–Es bonito pero es una sensación momentánea. Luego de recibir ese reconocimiento hay que seguir trabajando.

–¿Qué pensaban sus cercanos cuando les comentaba su idea de negocio?

–Hay gente que de inmediato destaca lo negativo u otros que sólo hablan de lo bueno, por lo que hay que correr riesgos.

Considera que dar trabajo es su responsabilidad social, a sus vecinos durante las cosechas. También si le piden alguna donación o premio para algún sorteo en beneficio de alguna causa.

–Algo tenía que hacer por mi hijo, no podía dejar que pasara necesidades. Y bueno con el tiempo me fue gustando, pude hacer más cosas– comenta.

Él ha sido el motor de su motivación para emprender. El bienestar propio y de su familia. Además el hecho de no haber completado sus estudios la motiva a tener algo propio en el que desarrollar sus capacidades. La hace sentir desarrollada.

–Si pudiese cambiar de rubro, ¿lo haría?

–No cambiaría lo que tengo por un trabajo estable, lo que tengo me ha costado esfuerzo y no lo dejaría.

Gabriel puede observar que su entrevistada se siente muy orgullosa de su trabajo.



Cecilia Antilao recibiendo de manos del alcalde su Reconocimiento como Persona Destacada de la Comuna de Perquenco. *Gentileza de su Álbum familiar.*

## Consejos de Cecilia a emprendedores

---

- Recomiendo que lo hagan y se atrevan, pero siempre con una precaución, es decir, haciendo un estudio de mercado y siendo muy responsable, perseverante, ya que hay años buenos y malos.
- Aprender de los errores y ser cauto. En su caso, el que las heladas le hayan hecho perder toda una cosecha la llevó a tomar la precaución de al próximo año asegurarla, sin desistir. Y en el caso de los años buenos, no dejarse llevar por la tentación de darse una vida de lujos ya que hay que estar preparados para cualquier eventualidad y cubrir lo esencial.

## IX Creando recuerdos de nuestro país “*Artesanía en Metal Cobre*”

---

“Lo fui aprendiendo con los trabajos escolares que te daban cuando eres pequeño y a mí se me dio muy fácil poder realizarlo, por lo tanto me di cuenta que tenía esa habilidad” Juan Parada.

En esta ocasión, era el turno de un artesano. Juan Parada Pérez fue quien recibió a Gabriel en su casa y le contó sobre su emprendimiento, en el cual lleva 30 años.

–¿En qué consiste? – preguntó Gabriel con curiosidad.

–Mediante la técnica de repujado y esmaltado en frío del metal cobre, podemos hacer recuerdos. Esto contempla libretas, cuadros, separadores, magnéticos, de distintas formas y tamaños de los lugares turísticos más típicos de ciertas zonas al país, o cualquier otro aspecto que llamen la atención del turista. Para que así éste se lleve un *trocito* de nuestro territorio.

–¿Dónde y cómo trabaja?

–Cuento con un taller artesanal donde empleo a tres trabajadores, cada uno encargado de un área en particular, esta puede ser *Impresión* donde le entregan el diseño y pintura al producto, otro departamento a cargo de dar *Relieve* y posteriormente pegar y cortar la lámina de cobre en el material correspondiente, ya sea cartón, imán o madera. Por último, se encuentra el departamento de *Envasado y Embalaje* de producto. Eso por la parte de producción.

Don Juan se encarga personalmente de la parte administrativa de distribución a comerciantes a distintas zonas del país, abarcan aproximadamente unos 50 locales de ventas a nivel nacional, todo desde la IX región y se realizan despachos a aproximadamente siete regiones del país.

Aportó con una nueva técnica que no existía antes, creando un efecto positivo

en su comuna. Además del aporte al empleo a la región que es muy relevante para la economía y un aporte turístico a cada región donde distribuyen.

–Para dedicarse a esto, ¿recibió alguna capacitación?

–Tuve que dedicarme a conocer diversos programas que me serían de gran utilidad para el futuro de mis dibujos y de mi proyecto en sí.

Gabriel le consultó sobre cómo se las arregló para conseguir el capital inicial, a lo que Don Juan comentó que se empieza de a poco, según la cantidad que se vaya produciendo y observando las ganancias, se vuelve a invertir una parte de estas y así va creciendo el negocio.

Actualmente promociona su negocio en una página web, y antes cuando no se manejaba con las TICs, lo hacía con pequeños volantes o tarjetas de presentación.

En temporada baja trabaja con cuatro personas y en temporada alta requieren de una persona más que trabaja solo por la temporada, pero esto lo analizan según la cantidad de pedidos que posean y si su stock realizado en temporada baja no les alcanza para cubrir la alta demanda.

Siempre le llamó la atención este tipo de trabajo, pero en un momento fue decayendo de a poco y fue difícil continuar. Por lo que tuvo que crear una nueva artesanía, con una nueva técnica llamaba *esmaltado en frío* lo que normalmente se hace a mano.

–Nosotros tratamos de tecnificarlo más, puesto que la producción de artesanía a mano es muy difícil y gracias a Dios la situación mejoró hasta hoy en día– argumenta.

Su idea inició entre los 15 y 16 años. Sus palabras conmocionaron a Gabriel.

–Siempre trabajé en cobre desde que era joven y realicé una exposición en Viña del Mar en el Hotel O’Higgins en el año 1977 y tuve bastante aceptación, lo que me iluminó un poco el camino que debía seguir. En base a eso me puse a trabajar en esto. Ahora por cosas de la vida también trabajé en otras actividades, pero el deseo de emprender fue retirándome de esas actividades y continúe con lo que realmente quería hacer y dedicarme a esto al 100%. Con las consecuencias que esto también tenía, dejar de recibir una remuneración mensual que en ese momento cubría todas mis necesidades.

Lo fui aprendiendo con los trabajos escolares que te daban cuando eres pequeño y a mí se me dio muy fácil poder realizarlo, por lo tanto me di cuenta que tenía esa habilidad.

–¿Qué lo llevó a emprender?

–La felicidad. Me encanta lo que hago y el ser reconocido en la sociedad por mi trabajo me causa alegría.

–¿En serio?

–Sí, donde yo estaba trabajando percibía un sueldo y tenía comodidades, entre muchas otras cosas. Pero yo creo que cuando a uno como persona le gusta algo debe luchar por lo que tanto le apasiona y me di cuenta que en el trabajo en el que estaba, llegaría en momento que iba a jubilar y nunca realizaría el sueño que yo tenía que era proyectarme por medio del Metal Cobre – dice.

–¿Existe algún hecho puntual que haya marcado un antes y un después en su vida como emprendedor?

–El cambio en mi rubro se produce cuando paso de una técnica antigua a otra nueva, y eso fue lo que a mí me iluminó el camino hasta el día de hoy, siempre innovando, porque esto de emprender es como una actitud que uno tiene que tomar en la vida, porque si no lo haces, siempre te quedarás donde estas – le responde.

Gabriel tragó saliva y guardó silencio por unos segundos. Su deseo era llevar una vida tranquila y sin complicaciones... Quedándose en el mismo lugar siempre. Fue profesional y continuó la entrevista.

Don Juan cree que lo difícil es salir al mercado y hacer clientela. Recorrer distintos lugares muchas veces, quedarse en esos lugares para volver a salir al otro día y seguir buscando nuevos clientes, porque cree que se debe conocer al cliente, cuáles son sus gustos, sus preferencias y paulatinamente darle a conocer el producto. Lógicamente vender el producto y hacer que lo crean, dándoles a conocer su arte.

–Me fue bien buscando clientes tengo clientes muy buenos y de muchos años, pero costó – recuerda.

Siempre tuvo apoyo por el lado de su familia porque a todos les gustaba lo que hacía, pero cuenta que siempre estaba, por parte de ellos, la duda si acaso iba a

poder mantener el estándar de vida que tenía cuando trabajaba apatronado.

–Las personas que más he ayudado son las personas que trabajan conmigo, porque han aprendido técnicas, formas, metodologías y una forma de vivir, porque el trabajo que nosotros realizamos en metal semi artesanal, los cautiva bastante, y han aprendido muchas cosas y hemos creado un equipo de trabajo muy agradable.

Al notar el amor de Don Juan por su trabajo, Gabriel le preguntó de si poder cambiar de rubro ¿Lo haría? y ¿Por qué?

–No, porque esta es mi vida. Moriré con un pedazo de cobre en el ataúd. Uno siempre se está expandiendo, lo que pasa es que de repente todo tiene un límite y siempre he tratado de vivir feliz y tranquilo con lo que tengo. No quiero tener más, ni quiero tener menos. Porque eso me significaría contratar más gente y no cuento con el espacio físico para poder tenerla. Y no creo que crecer más, me haga más feliz.

Le gustaría dejar su legado a sus hijos, ya que siempre ha tratado de interiorizarlos en lo que hace y cree que son ellos los indicados para seguir con esto más adelante.

## Consejos de Don Juan a emprendedores

---

- Ser constantes, si ellos quieren ser felices en alguna actividad que les guste, háganlo.
- Entender también que no siempre resulta, pero siempre tratar de hacer las cosas, y si resulta bien, bien y si no bien también.

*[www.paradacobre.cl](http://www.paradacobre.cl)*



Juan Parada Pérez en su oficina. *Se pueden apreciar algunos adornos de cobre de su Empresa.*

## ✕ Cambio de planes

---

Cuando terminó de redactar la última entrevista de todas las que había hecho durante el último tiempo no investigó ni le comentó nada a Alicia. Se sentía extraño y de alguna forma mal.

Pensaba que tal vez había sido porque había hecho muchas entrevistas en poco tiempo y la carga emocional que tenían era grande... Quizás era el estrés de terminar el semestre, todo había sido tan difícil últimamente, pero no, eso no... No era el término de semestre, era otra cosa... Era como si algo le dijera que no estaba donde debía estar. Lo cual no entendía. *“Tengo una hija perfecta. Estoy casado con el amor de mi vida. Tengo mi casa... Estoy estudiando una carrera que me gusta... ¿Qué es lo que está mal?”* El pensamiento se repetía constantemente y algunas veces aparecía de la nada. En la ducha, viendo la repetición de la novela de la tarde, en el break de su clase más entretenida, cuando sus compañeros le enviaban un nuevo meme. Algo dentro de sí le gritaba y él no lograba escuchar con claridad.

Dentro de las semanas siguientes la sensación extraña evolucionó de un malestar a una clara desorientación, aunque lo afrontó con calma y sin descuidar sus obligaciones. Incluso estuvo aprendiendo a ignorarla. En aquellos momentos se esforzaba por reflexionar lo que lo hubiese suscitado el sentirse así, pero a cada intento volvía a fallar y tampoco sentía la necesidad de decirselo a nadie. Alicia no necesitaba más preocupaciones y no sentía que existiese otra persona que lo comprendiera, sin embargo la persona más inesperada trajo luz a oscuridad: su hija Meli.

–Papi, cuando sea grande voy a ser una actriz famosa – Gabriel rió.

–Claramente, la actriz más famosa del mundo. ¿Pero segura que quieres ser actriz? ¿Y si te dan un personaje donde seas la mala de la película?

–Entonces seré la más mala del mundo, me voy a ganar un Oscar – contestó con convicción.

–Y supongo que con el dinero del premio le comprarás algo bonito a tu querido papito que tanto hace por ti.

–No te voy a comprar nada – respondió tapándose la cara y sólo dejando sus ojos descubiertos.

–¿Pero por qué? ¿Qué he hecho mal? – contestó Gabriel, victimizándose.

–Porque me voy a comprar un unicornio – sólo una niña de 4 años podía decir eso con tanta seriedad. Ahora cómo decirle que los unicornios no existían...

–¿Segura que quieres un unicornio? – preguntó.

–Sí – dijo Meli con energía – o sea yo sé que se *estinguieron* pero no importa. Como seré millonaria le pagaré a un *fienticico* para que me haga uno, como en esa película *Julasic Pak*.

–Vaya, mujer planificada vale por mil – le hizo cosquillas y ella riéndose se soltó y corrió alrededor de la sala.

Meli se acercó a la puerta y dramáticamente lo miró de forma penetrante y le dijo: – Papi, papi, nunca dejes de soñar, ¿O acaso ya dejaste de soñar? – y se fue corriendo a su habitación.

“¿O acaso ya dejaste de soñar?” le susurraba a Gabriel su propia mente – y respondiéndose a sí mismo pensaba – No, no he dejado de soñar.

La habitación quedó en silencio y fue idóneo para que la desorientación volviera. Gabriel puso los ojos en blanco. Se recostó en el sofá de su living y fijó su mirada en el techo, solía mirar ahí en búsqueda de inspiración y cerró los ojos.

Seguía soñando, siempre soñaba.

Soñaba con terminar la carrera, tener un trabajo y darle lo mejor a su familia. Soñaba con alguna vez conocer la Patagonia y el Salar de Uyuni. Soñaba con que Meli fuese una buena niña y una buena persona, al igual que los hijos que viniesen después. Y en medio de sus ensoñaciones también pensaba en que eran sueños hermosos... O mejor dicho, aspiraciones bonitas y muy nobles, el problema es que son muy pocos y muy alcanzables... Y el de la Patagonia era ridículo, hasta podría ir el próximo año, mejor iba al Caribe... No, eso era demasiado caro.

“Excusas, tú siempre con excusas – contestó una voz en su mente – La mente no debiese tener barreras y la tuya está llena de ellas” La voz apenas parecía suya.

–Debo estar volviéndome loco.

“Mira lo que te dijo tu hija y piensa. Hace tiempo que no sueñas algo verdaderamente grande. ¿Qué va a quedar de ti cuando te mueras? Cuando tu tumba se borre y tus tataranietos no sepan tu nombre?”

–La verdadera muerte viene con el olvido – recordó un libro de García-Márquez.

“Mira a las personas que has conocido recientemente, piensa si sentirte realizado es realmente lo que tienes en mente”

–Hay personas que nos conformamos con lo simple, no tiene nada de malo querer trabajar apatronado, querer tener una vida tranquila.

“No, no tiene nada de malo. Pero piensa también que trabajar así requiere bastante tiempo lejos de casa y que yo sepa tú quieres ser un buen padre, un padre presente, además la vida jamás será tranquila... Quizás sería mucho

mejor vivir esa aventura cumpliendo tu propio sueño que el de alguien más”

-¡A COMER! – llamó Alicia desde la cocina.

Gabriel despertó abruptamente, se había quedado dormido por unos momentos. ¡Qué bueno que sólo era un sueño! Una voz tan entrometida y cuestionadora como esa dentro de su cabeza no era algo agradable, ahora se había marchado, junto con la desorientación.

Acercándose a la mesa pudo recordar lo que le había dicho la voz y ahora, despierto, la respuesta era bastante simple: El sueño propio era emprender y seguir ese camino era lo que su interior estaba tratando de mostrarle hace semanas.

## XI Juegos de mesa educativos “Minicity”

---

Gabriel se destacaba por ser un alumno muy responsable y con buenas calificaciones en clase. No podía decir lo mismo de sus amigos, que, a pesar de desaparecer de vez en cuando para comprar papas fritas o empanaditas, resultaban ser buenos compañeros de aventuras.

Cierta día, un profesor les dio la clase libre para avanzar en un taller. Roció estuvo molestando con un lápiz a Claudio por más de una hora hasta que convenció a todos de que salieran en búsqueda de comida.

Mientras caminaban por un pasillo, se dieron cuenta de que en uno de los auditorios del edificio se estaba lanzando un concurso sobre “*emprendimiento*” en la universidad.

–Entraría por el cóctel del final... – comentó Claudio.

–¡Solo piensas en comida! – respondió Roció.

–¡Mira quién habla! – bufó Claudio.

–Entremos, siento que necesito conocer más de este mundo... –

Gabriel habló y los tres fueron en búsqueda de asientos.

Había un relator que estaba haciendo la transición desde el discurso de un académico de la Universidad hacia la charla de una Emprendedora.

–Les presentamos a Paulina Gacitúa, profesora de inglés, directora de diseño pedagógico y fundadora de Minicity.

Paulina subió al escenario y comenzó su presentación.

**MiniCity** inició el año 2014, sus fundadores son Paulina Gacitúa y Jaime Sandoval.

Paulina dejó su trabajo en colegios y decidió fundar una academia de inglés para niños en Temuco: HiFive. Luego de haber creado un centro de inglés para niños en Temuco, cuyo eje principal es el juego, buscó crear sus propios recursos didácticos, allí nació la idea de crear MiniCity, un juego de mesa para aprender inglés inspirado en el clásico Monopoly.

–Fue entonces cuando recordé la forma en que disfrutaba jugando la versión chilena de Monopoly en mi infancia: El Gran Santiago y Metrópoli (o La Gran Capital). Recuerdo perfectamente, a mis 9 años, jugar junto a mis primos y hermanos durante horas, vibrar con la idea de ganar dinero de mentira y de colores, comprar ciudades, nombres de calles...

En un curso de su instituto llamado “Speakers Club”, junto a sus alumnos de 10 y 13 años, adaptó el conocido juego *Metrópolis*. Su interacción con la clase fue tan positiva, que comenzó a reflexionar:

–¿Por qué no ubicar en el tablero nombres de tiendas y lugares representativos de una ciudad, en vez de nombres de calles? ¿Por qué no agregarle a cada lugar un personaje con su oficio y productos relacionados a cada lugar, en vez de solo casas y edificios? ¿Y por qué no diseñar el juego completamente en inglés?

El tablero fue adaptado pedagógicamente para aprender inglés, y su éxito fue tal, que actualmente se puede encontrar a lo largo de todo Chile y China, traspasando fronteras con la empresa HCH Games, quienes testearon el juego en colegios de Ningbo y decidieron comprar la licencia del producto chileno para su distribución en Asia.

–Cuando estábamos encargando una segunda partida, nos ofrecen comprar la licencia del juego. Nos cuentan que probaron en los usuarios y MiniCity funcionó también allá.

Han recibido dos fondos públicos de Corfo. El primero fue un Capital Semilla Nacional (2015) y un Voucher de innovación (2016). En su trayectoria, fueron apoyados por Incubatec UFRO, incubadora de negocios con una excelente gestión, fueron seleccionados para un programa de aceleración con importantes mentores

como Alfredo Osorio (BombaCamp), Marcelo Vásquez (CanvasGroup), Héctor Sepúlveda (Power Pitch) y aprendieron metodologías Lean Startup y Design Thinking, de esta forma vieron su negocio más escalable y cruzaron fronteras.

–El propósito de diseñar juegos en inglés es promover y estimular la comunicación en este idioma en los niños, dado los pésimos niveles que presentamos los chilenos. Visualizamos este problema, en etapa escolar al menos, a causa del uso de mucho texto de estudio y pocas oportunidades para poner en práctica el idioma. Sobre todo, en la etapa de enseñanza básica, en la que los estudiantes son inquietos, dinámicos y se sienten atraídos por experiencias que están muy lejos de sentarse a abrir y completar textos escritos. Nuestra idea es romper la rutina escolar, combatir el aburrimiento en la clase de inglés y complementar fuertemente el aprendizaje, con mucha lúdica. – decía entusiasmada.

Hoy, el tablero ya se puede visualizar en el catálogo online de HCH-China y en el panorama nacional, se han vendido juegos a todo tipo de escuelas y colegios en Chile, familias de Arica a Punta Arenas, a través de librerías Antártica de todo Chile, librerías Books&Bits desde Viña a Temuco, tiendas especializadas y su venta online a través de su sitio web. MiniCity también es vendido a través de ChileCompra con Convenio Marco a escuelas y colegios.

Minicity Team está trabajando constantemente en la creación de nuevos juegos y ya anunció el lanzamiento de “Minicity Postmen ¡Carteros en Acción!” para el año 2018.

[www.minicity.cl](http://www.minicity.cl)



Paulina Gacitua y Jaime Sandoval exhiben ejemplar del juego de mesa *Minicity*.

## XIX La responsabilidad social y la innovación. “Salmón King tienda”

---

*“Hay que demostrar la otra cara, la Araucanía tiene potencial y podemos sacar cosas positivas de ella”* Leonardo Astete

En un día nublado, cerca de la Avenida Alemania, el barrio bohemio de Temuco y muy frecuentado por sus compañeros, Gabriel se acercó a Leonardo Astete y Camila Trehwela para entrevistarlos sobre su trabajo.

Ellos eran los fundadores de Salmon King Tienda, un negocio online de la comuna de Temuco que llevaba tres años en funcionamiento. Es una tienda enfocada en la pesca y productos de cacería. Venden kits de cañas, carretes, señuelos, y accesorios para caza como linternas, focos y ropa, ese es su rubro.

Han hecho campeonatos de pesca y dan charlas educativas sobre prevención en pesca recreativa, todo el tema que implica el rubro de pesca a nivel regional.

A Leonardo le ha gustado la pesca recreativa desde niño y gracias a su experiencia logró ver ese nicho de Mercado. Él, junto a su pareja, crearon solos el proyecto en base a sus conocimientos, usando capital propio e invirtiendo de a poquito, para que fuera creciendo, y así ha sido.

–¿Cómo venden sus productos?– inició Gabriel.

–Todo lo promocionamos por internet – responde Camila – Usamos fanpage y grupos. La estrategia de publicidad es en línea y enviamos a todo Chile, de Arica a Punta Arenas.

– No tenemos una fanpage propiamente tal, es un grupo de facebook con 23.000 personas – aclara Leo.

Leo ha creado más de diez grupos de pesca en la plataforma de Facebook y tienen la administración de ellos, llegando a casi 300.000 personas, allí Leo

publica sus productos e idea constantemente nuevas estrategias de venta.

Al parecer, la gente no solo se fue uniendo, sino que también propusieron temas de pesca, temas de conocimientos, históricos, geográficos, puntos de pesca, entre otros, y entre todo este flujo, Salmon King promociona sus productos y realiza sus ventas.

–Son grupos que educamos en pesca para que el recurso no se acabe y a la vez vendemos. Es una mezcla de cosas – afirman.

–La empresa es Salmon King, pero la propaganda y todo lo que se hace y modera en el grupo lo hace Leo con su nombre. Hace clases por internet sobre pesca. Él empezó a hacer publicaciones e investigar sobre la pesca del salmón Chinook – agrega Camila.

Crearon un modelo de venta online, Leonardo fue el pionero en un sistema online de pesca en un grupo interactivo. Todo comenzó hablando sobre un pez del que no se mencionaba en la región, no se conocía masivamente y Leo averiguó sobre los señuelos útiles para su pesca e inició la venta y accesorios en un espacio virtual.

Tuvo éxito inmediato. Pues es un nicho especializado que aún no existía por la falta de conocimientos e investigación en el área.

De regalo, la venta se acompaña con información, de qué trata, cómo usarlo y en qué lugares será más útil.

–Además, somos el enlace de operadores turísticos, por ejemplo, me preguntan a mí por tours de pesca y yo los derivo a guías de Pucón, de Toltén, Pitrufquén y generamos ahí ciertas alianzas estratégicas y yo les envié clientes de todo Chile y Argentina – dice Leo.

Algunas comunas en la Araucanía lograron su masificación gracias a esta idea y el deporte. Hualpín y Teodoro Schmidt comenzaron a ser visualizadas en la Araucanía y ahora son nombradas en todas las páginas de pesca. Esto genera valor a la comunidad.

Esto es lo que distingue a la empresa, se dieron cuenta que desde el año 2000 comenzó a subir la población de este pez. Desde que iniciaron el negocio, llegó gente de todos lados y las personas hicieron cabañas en el borde del río. Mucha gente logró encontrar trabajo, ahora tiene botes y sustenta a su

familia. Fue una revolución en la pesca local.

Respecto a sus motivaciones, ellos dicen que entre los 25 y 30 años se animaron con la idea –cuando uno madura – enuncian con una sonrisa.

Todo inició con Leonardo, creando grupos para interactuar y conectarse con otros pescadores. Después comenzó el negocio, vieron la necesidad de conocimiento, el tipo de turismo que se podía generar en aquel entonces. Su motivación primero fue familiar, uno emprende para poder aspirar a más recursos, y en el segundo plano, fortalecer la pesca recreativa en la Araucanía.

–Había poca pega, necesitábamos generar plata, y partió cuando comenzamos a ver que se vendían productos de este tipo y podíamos generar un ingreso más en la casa. Cuando uno tiene necesidades, comienza a crear, crear, crear y crear... Nosotros partimos muy bien, la cantidad de personas interesadas en la pesca fue bastante. Aquí formamos el respeto al pescado, las cuotas, veda, licencia de pesca. Hemos ido formando a pescadores.

A veces faltó dinero para invertir, ese siempre es un problema. Un hecho que marcó un antes y después fue que el entrevistado de Gabriel fuese más conocido, se volvió una figura pública.

–Esto nos hizo madurar y ver otras cosas, empezar con un negocio y tener más paciencia y respeto a opiniones de otros. Vemos nuestra vida e interactuar con un grupo tan grande siempre tratando de ayudar a otros. Al emprendedor que tiene botes nosotros le ofrecemos la publicidad. Ellos tienen más necesidades que uno y a veces han tenido problemas, nosotros vemos la parte social de todo esto. Maduramos como familia – reflexiona Leo.

Leo es reconocido en este grupo de gente, cada opinión que él diga se puede malinterpretar y hay que tener cuidado con eso.

Le comenta que es mucha responsabilidad porque es un referente. Comenta que hay que moderar, controlar lo que ocurre en el grupo, considerando las reglas de convivencia para el grupo.

–Pasar a ser una región ganadora con un modelo de pesca estilo Alaska. Ayudar y potenciar a todas las personas con distintos emprendimientos y sueños en el desarrollo local. La cantidad de peces que hay da para eso. Eso nos motiva día a día. Cada botero y cada persona tiene su realidad, pero ver que ellos trabajan por otras

necesidades nos motiva mas como proyecto por ver todo lo que se ha formado en torno a esto – comenta.

La empresa, más que venta, es la entrega de información. Ellos hicieron una guía de pesca, con un tema humano para ayudar a otros y a todos los que puedan participar en esto, para que se beneficien.

–Como somos tienda online, no hemos considerado un local físico, al ser online ya abarcamos mucho. Siempre es un sueño, pero no tenemos el dinero suficiente para hacerlo realidad. No en todas las tiendas te orientan como aquí. Cubrimos la necesidad de información. Armaríamos un local de información donde la gente se siente y converse sobre la pesca. Nos sentimos orgullosos de nuestro trabajo, queremos dejar nuestro legado a nuestros hijos, a los pescadores y a la región.

Camila aconseja no tirarse a ofrecer cualquier cosa, hay que saber y estudiar de qué trata, las necesidades de las personas. Satisfacer a la gente y preocuparse de entregar algo bueno. Ser siempre muy perseverante y finalmente comenta.

–Nosotros hicimos una guía de pesca con datos y coordenadas. Queremos hacer una guía nacional con emprendedores de todo Chile. Hay muchos que no tienen la oportunidad de mostrar lo que hacen, queremos orientarlos respecto a cómo se vende y cómo encontrar soluciones y publicidad.



Leonardo Astete y Camila Trehwela *impulsores de Salmon King.*

## Consejos de Leo y Camila a emprendedores

---

- Seguir siempre perseverante, no decaer.
- No ponerse nervioso frente a situaciones, no bajar los brazos y seguir. Llegará un minuto en el que todo será mejor.
- A veces cuesta, pero si seguimos en esto sabemos que estará bien.
- Nos sirve como familia. En nuestro caso es por temporada y al menos en este tipo, no podemos depender al 100% del emprendimiento.
- Leo recomienda crear plataformas online, usar la tecnología para la venta y estudiar mucho.
- No tirarse a ofrecer cualquier cosa, hay que saber y estudiar de qué trata, ver las necesidades de las personas.
- Satisfacer a la gente y preocuparse de entregar algo bueno. Ser siempre muy perseverante y finalmente comenta.

## XIII Gabriel se contradice

---

El anhelo de Gabriel iba creciendo día, y aunque no tenía claro cuál podría ser su proyecto sí sabía lo que conseguiría a través de él. Miraba a su hija y lo inteligente que era, pensaba en que merecía algo mejor que lo que él había vivido, sí, había entrado a la Universidad para tener una carrera y a través de eso conseguir un futuro trabajo que proveyera de bienestar a su familia, pero ¿a qué precio? Meli crecía rápido y aunque se decía que habían etapas más importantes que otras en el desarrollo de una niña él quería estar presente en todas y cada una, creando una relación de padre e hija basada en la confianza. Era tan triste conversar con algunos de sus compañeros y darse cuenta de la doble vida que llevaban, le ocultaban tantas cosas a sus padres y era todo, simplemente por falta de comunicación, en algunos se notaba mucho más que en otros, cuando con la cabeza baja decían “Cuando yo llego a mi casa mis papás no

están así que me lo paso solo”. Meli ya pasaba demasiado tiempo con la madre de Alicia y si seguían así, un día su hija se convertiría en una extraña.

¿Era el Emprendimiento el camino correcto para poder ser un padre mejor? Una corazonada le decía que sí... Dentro de su cabeza había un mar de voces que intentaban pensar en un “dolor” de mercado, si lo encontraba y lo combinaba con trabajar desde su hogar, o al menos que le permitiera pasar la mayor parte del tiempo ahí, podría completar todos sus objetivos. Porque su mayor proyecto era su familia. Y quizás el método convencional de estudiar, sacar el título y encontrar un trabajo estable, no le permitiría cuidar como corresponde a su posesión más preciada.

La mente de Gabriel se abría y soñaba constantemente, pero debía encontrar la forma de decirle su sentir a Alicia, para ella las cosas debían hacerse de forma convencional y con el mínimo riesgo posible, a veces no podía entender que su esposa fuera tan reacia a la aventura, ya había sido difícil convencerla de que la carrera era una buena inversión, ahora ¿cómo le decía que no pensaba que ejercer fuera una buena idea?

Mientras lavaban los platos le pareció que era una buena oportunidad para hacerlo. Tomó aire y disparó.

–Aliciaquieroemprenderynotrabajarenloqueestoyestudiando – dijo estas palabras tan rápido que ella no le entendió. Se escuchó una risa.

–Oye ¿en la Universidad no te enseñan a modular? – claramente no había entendido una palabra pero continuaba sonriendo. Gabriel volvió a inspirar profundo.

–Sí me enseñan – respondió con un aire infantil. Hizo una pausa de unos segundos y continuó. – Es que te quiero contar algo, algo importante – ella se volteó y lo miró.

–¿Tienes miedo de *echarte* un ramo?

–No – ella abrió los ojos como expresando “Y?”... Quizás no era el momento de decirle.

–Sabes que si tienes algún problema me puedes decir, por algo estamos casados – guiñó el ojo.

–Alicia – dijo él, y ahora hablaría pausada y tranquilamente – lo he pensado mucho, estoy llegando a la conclusión de que estudiar y sacar un título no me asegurará encontrar un trabajo estable y bien pagado. El mundo laboral de hoy es muy competitivo y bien sabes que no tengo *pitutos* en ningún lado, quizás pase un tiempo cesante luego de titularme. Por lo que pensé... – Alicia escuchaba paciente y sin inmutarse, como si lo que dijese Gabriel no tuviese una gran importancia, o sólo fuese un pensamiento fugaz, un simple miedo a la cesantía que podría aplacar

con unos cuantos consejos – Pensé que en vez de ejercer mi carrera podría emprender un negocio propio.

–Ah, eso – contestó ella mientras tomaba otro plato para lavar – Mi amor, no tienes que temerle a la cesantía, has sido un buen alumno, tienes excelentes notas te aseguro que eso te llevará a tener un buen trabajo asegurado... Además ¿cómo que no tienes *pitutos* o que no conoces gente? ¿y las entrevistas que has hecho?

–Las cosas han cambiado – contestó tímido, disimulando la grandeza de sus intenciones – me he dado cuenta que las notas no son todo, hasta los profesores lo hacen notar, y lo de las entrevistas es sólo eso, entrevistas, para conocerlos a ellos y su mundo, no para pedir trabajo.

–Yo creo que estás asustado querido – dijo ella manteniendo su serenidad. Gabriel volvió respirar profundo.

–Sí, me asusto y todo Ali, pero también estoy hablando muy en serio.

Alicia palideció.

–¿Qué? ¿Hablas en serio? dime entonces, ¿por qué no pensaste en eso antes de entrar a la Universidad? ¿por qué no pensaste en eso antes de suplicar por mi aprobación y pedir apoyo para estudiar una carrera? ¿cómo juegas así conmigo? ¡Me convenciste con el cuento de que con ese título tendríamos un mejor futuro! ¡Y ahora vienes a decirme que no quieres ejercer porque no piensas que consigas trabajo!.

Gabriel se quedó en silencio. Todo lo que decía era cierto, y todo su actual discurso era lo contrario a lo que ya le había dicho a su esposa hacía ya un tiempo, cuando había decidido que quería estudiar una carrera. Ahora todo era tan distinto a aquel entonces, pero, no era el mundo el que cambió abruptamente, no, sino él, y lo más importante, el mundo en el que Gabriel se desenvolvía era distinto.

Cuando trabajaba a tiempo completo, constantemente veía a señores y señoras importantes, bien vestidos, perfumados y con billeteras llenas. Para Gabriel la razón por la que eran así era simple, tenían un buen trabajo, y si él estudiaba una carrera podría ser igual de distinguido que aquellas personas y proveer de bienestar a su familia. Una vida tranquila y acomodada. Soñada.

–Perdón – dijo cabizbajo – Sé que te ha costado mucho este proceso, pero en

ningún momento he olvidado que mi motivación eres tú y Meli.

–Ya, entonces date cuenta que también estás jugando con su futuro – Alicia estaba claramente alterada. – Un negocio – refunfuñó – cuéntame, ¿Y de qué sería tu negocio?

–No sé – contestó avergonzado, ella puso los ojos en blanco – Mira, es que quizás no te lo expliqué bien. Hacer esas entrevistas y conocer a estas personas me ha provocado una sensación de no sé, es una aspiración de poder construir algo que me haga sentir satisfecho, un legado que pueda dejarle a Meli y a los otros hijos que tengamos, porque quiero tener muchos hijos contigo - agregó apresurado intentando ablandar su corazón. Ella, sin embargo, endureció su mirada.

–No estoy para cursilerías – dijo secamente – estamos hablando de algo serio... ¿entonces quieres dejar la carrera?

–Yo no dije eso, solamente estoy pensando que *emprender* puede ser una opción mucho mejor que trabajar para alguien más.

Los ojos de Alicia se volvieron cristalinos y sus mejillas se sonrojaron. No estalló en llanto, solo cerró fuertemente los ojos y fue corriendo a encerrarse al baño.

Gabriel no la oyó sollozar. Conociendo a su mujer intuyó que reprimió toda su pena.

Aunque convencerla de entrar a la Universidad fue difícil, nunca había reaccionado de esa forma, generalmente era una mujer de mente abierta que jamás despreciaba una idea y se sintió culpable por hacerla sentir mal, pero por sobre todo estaba asustado, porque sabía que aún le quedaban dos entrevistas por hacer y si en el proceso su interés por emprender crecía, quizás tendría que afrontar algo más serio que cualquier otra cosa, la estabilidad de su matrimonio.

## XIV Turismo con identidad. “*Nothofagus Expediciones, Agencia Boutique*”

---

“*Hacer lo que me gusta es una de mis principales motivaciones, y el cariño que tengo por mi comuna también*” Joaquin Díaz

Gabriel recibió indicaciones para hablar con el fundador de una empresa de nombre curioso. Grande fue su sorpresa cuando se dirigió el día de la entrevista y descubrió que era una empresa de turismo.

Joaquín Díaz es oriundo de Curarrehue (en mapudungun, *Kurarewe*), en conjunto con gente de la comuna hicieron un grupo de excursión, esto hizo que acrecentará su interés por el turismo y por el desarrollo de un proyecto de negocio en su comuna. El nombre de la agencia hace referencia a la flora nativa de la zona (Coihues, Cipreses).

–¿En qué consiste su emprendimiento? – Inició Gabriel leyendo la pauta.

–Es una empresa turística que trabaja como Tour Operador, ofreciendo servicios externos a nosotros; de la comunidad, utilizándonos como vitrina para ellos y además de nuestros propios servicios, que son experiencias territoriales donde nos vinculamos con el territorio y con la gente de la localidad y, además tenemos nuestros propios servicios que son Treking, Senderismo en el Parque Nacional (Villarrica) y también en senderos privados.

–¿Recuerda cómo era la comunidad, antes de que ubicará su negocio?

–Sí, siempre he estado aquí y está mucho más bonito que antes y hay muchos más servicios pensados para el turista, antiguamente no existía nada pensado para la gente que nos visita. Actualmente, ayudan a potenciar la economía local, favoreciendo los productos locales y la gente de la localidad, incorporándola a su servicio de “Experiencia territorial”.

¡Es un sueño! –Pensaba Gabriel. En ese momento se desvió un poco del cuestionario ya que su mente estaba llena de preguntas “¿Has visitado muchos lugares?

¿Cómo me puedo preparar para un trekking? ¿Pueden ir niños? ¿Alguna vez has tenido algún accidente?” entre muchas otras, las cuales Joaquín respondió sonriendo. Volvió a la realidad cuando escucho su celular, era un whatsapp de sus compañeros consultando por la fecha de una prueba.

–¿Contabas con estudios para ejecutar su idea de negocios?

–No, pero, sí a través de SERNATUR y otros organismos públicos fuimos obteniendo conocimientos, con capacitaciones, ahora mismo hicimos el programa SIGO de SERNATUR que era de gestión y administración inicial para empresas turísticas y actualmente estamos haciendo el Sello Q de calidad turística que también trae muchas herramientas de conocimiento, además de cursos de capacitación para guía, primeros auxilios, interpretación, etc.

–Y ya tenías experiencia en el tema...

–Sí, trabaje, no formalmente, pero trabajé 4 a 5 años en turismo, con un grupo de amigos que nos interesaba el mismo tema y empezamos a desarrollar productos turísticos pero informalmente, ahora ya trabajamos de manera formal.

Para él fue complicado conseguir financiamiento, pero lo logró de a poco y continúa trabajando para cumplir sus objetivos con su emprendimiento. Utiliza redes sociales como Facebook e Instagram para mostrar sus actividades. Inició con la idea de emprender a los 24 años, cuando comenzó a conocer e informarse. Estudió sobre el tema turístico y su pueblo.

–Yo me crie acá en Curarrehue, pero realmente no lo conocía, empecé a conocerlo a esa edad más o menos y ahí me empezó a despertar el interés de trabajar en turismo.

–¿Existe algún hecho puntual que haya marcado un antes y un después en su vida como emprendedor?

–Yo creo que las capacitaciones me hicieron abrir un poco los ojos y me di cuenta de que había que hacer las cosas bien y por eso tomé la decisión de formalizar.

–¿Cuál fue el momento más difícil desde que comenzaste tu emprendimiento?

–Yo creo que dos etapas, la etapa inicial, donde tuvimos que armar la infraestructura, que fue complicado porque igual eran hartos costos que había que asumir y en la etapa de formalización. Ahora también, con SERNATUR igual tuvimos que incurrir en varios costos para asegurar la calidad de los servicios en cuanto a seguridad, y eso fue como complicado, pero logramos salir de eso.

–¿Qué sientes cuando eres reconocido en la sociedad?

–Orgullo de haber hecho las cosas bien y de haber tenido buena recepción, va re-

forzando la idea de que vamos por buen camino y que Curarrehue si puede ser un destino turístico reconocido.

–¿Qué opinaba la gente de tu idea de negocio?

–En un inicio, algunos incrédulos y otros por desconocimiento del tema, no entendían mucho y no creían que fuera algo viable, pero otras personas que sí tenían los conocimientos, creyeron en esto y se daba cuenta de que Curarrehue iba creciendo hacia el turismo. Mi familia, contenta y optimistas porque mi papá siempre ha sido visionario y él también fue parte de la administración comunal, fue alcalde hace varios años y él siempre pensó que Curarrehue iba a ser un destino turístico, entonces siempre me apoyo en esta idea.

La experiencia de Joaquín ha ayudado a alrededor veinte familias campesinas, mapuches, que han trabajado con ellos a través de sus emprendimientos; sencillos, simples, no muy formales pero que van en camino de mejorar y de formalizarse.

–¿Cuál ha sido tu motivación para lograr lo que tienes ahora como emprendedor?

–Hacer lo que me gusta es una de las principales motivaciones. El cariño que tengo por mi comuna también, yo me crié aquí y ahora puedo valorar con mayor conocimiento la riqueza que tenemos.

–¿Existe alguien a quien admires y que haya influido en tu vida?

–Yo creo que mi papá es una de las personas que admiro y que influyeron en que yo siguiera este camino, porque siempre fue alguien visionario y siempre lo vi tratando de ver progresar la comuna y yo lo estoy haciendo, a menor escala, tratando de ayudar desde mi emprendimiento.

–Si pudieras cambiar de rubro ¿Lo harías? ¿Por qué?

–No, por lo que te mencionaba, del amor a lo que hago, que lo disfruto, aparte de que me sustenta también lo disfruto, me gusta harto y si, lo complementaria a lo mejor con otras cosas, pero no cambiaría radicalmente de rubro.

El sueño más grande de este emprendedor es crear una escuela de guías con identidad local.

–¿Se siente orgulloso de su trabajo?

– Sí, totalmente.



Joaquin Diaz y su pareja luego de haber obtenido su Sello Q. Gentileza de Nothofagus Expediciones. *Agencia Boutique*

## Consejos de Joaquín a emprendedores

---

- A los nuevos emprendedores; buscar la información necesaria, para hacer las cosas bien: normativa, el proceso de formalización, estudiar bien eso; antes de partir con el emprendimiento porque yo creía que sabía muchas cosas pero siempre trabajé informal, como guía, como monitor, pero no como empresario turístico, y ser empresario turístico es muy distinto, hay muchas cosas, legalidades que entran en juego, certificaciones y procesos de registro, y eso nadie te lo dice en ninguna parte, entonces ir descubriéndolos en el camino es pesado, porque te va apareciendo uno tras otro, ir superando problemas y es todo más difícil cuando te llega de sorpresa, entonces si tú estás informado y sabes el camino que tienes que recorrer y los costos asociados a ese camino, se te va a hacer todo más fácil.

## XV El quiebre

---

Mientras Gabriel realizaba su última entrevista y se convencía más que nunca de sus aspiraciones, Alicia se marchaba de casa. Dejó una nota en el refrigerador, corta, precisa y dolorosa. La que encontró cuando llegó a su casa y notó el halo de soledad que rodeaba el lugar.

*“No logro soportar la magnitud del riesgo que quieres asumir. Estaré con mi Mamá. No nos busques”*

Se había llevado su ropa y todas las cosas de Meli, no quedaba ni un solo juguete o un collet de su pelo. Nada. Si no fuese por las fotos de las paredes nadie hubiese sospechado jamás que ahí vivía una niña pequeña y su mamá ¿este era el precio por tener un sueño? Su esposa y su hija se habían ido. Todo lo que más amaba... y en realidad lo único que tenía.

Alicia nunca había hecho algo similar, de hecho en su relación jamás hubo un quiebre. Siempre estuvieron juntos y ahora lo había abandonado. Los primeros tres

días, en un claro estado de shock se repetía a sí mismo que era un mal chiste, que volvería pronto, quizás en cualquier momento tocaría la puerta, pero al ver que no pasaba comenzó sentirse cada vez peor.

Claudio le prestó su hombro para desahogarse. Fue bastante comprensivo y lo dejó divagar en la pena que sentía.

–Para mí la solución jamás fue separarnos, no entiendo por qué actuó así, pensaba convencerla, que creyera tan firmemente como yo que tener algo propio era buena opción, pero ni siquiera me dejó mostrarle todos mis argumentos...

–Es una mala mujer – dijo Claudio en forma de broma.

–No, no, no, no es una mala mujer, tiene defectos sí, pero la quiero así... la amo así. Y quiero que regrese, o quisiera entender por qué se fue, porque ya se fue hace una semana y no logro entender...

–¡Pero Gabriel! es evidente, tiene mucho miedo a que fracase tu idea de tener un negocio.

–No sé, es que para mí no es esa la explicación. No lo considero un motivo tan grande como para que se haya llevado a mi hija.

–Deberías ir a buscarla, o ella pensará que no te importa ni ella ni tu hija.

–Es que me da algo de miedo, Alicia da miedo enojada, y al principio pensé que sólo serían unos pocos días, que volvería sola.

–No volverá sola. Mejor ve y búscala. Y sabes, si dices que ella nunca había terminado contigo y lo hizo ahora que quieres emprender, deberías reconsiderar esa idea. Es más importante mantener a la familia unida.

–Estoy muy confundido... No entiendo, no logro entender, o quizás temo entender porque puede que las respuestas que busco no me gusten... Me duele todo lo que ocurre, me acuerdo de todas las cosas que soñaba, lo que inventaría para complacerlas y hacerlas felices. Todo a la basura.

–¡Pobre hombre! Deja de llorar y ve a buscarla – Lo miró a los ojos – Si dices que ella es tan buena y siempre te ha apoyado en todo... Hazle el gusto, dale la seguridad que necesita, quizás has cometido el error de siempre convencerla de las cosas que te parecen bien a ti.

–No sé, quizás, puede ser, tal vez...

–Ve y habla con ella. Luego me invitas a almorzar y me cuentas cómo te fue.

La silueta de Gabriel se había tornado triste y algo desequilibrada, se veía

como un moribundo caminando bajo el sol. Pensaba en Meli, ¡Qué no haría por Meli! había inspirado todos sus sueños y ahora sería el motivo por el cual los destruyera, antes que hombre, antes que emprendedor, antes que todo, era padre y esposo. Alicia siempre había sido prudente y muy asertiva, quizás ahora tenía razón y lo del negocio propio era demasiado arriesgado, así como nada le aseguraba que consiguiera un trabajo estable con su título, nada le aseguraba prosperidad en su negocio.

Derrotado y sin ningún sueño más que recuperar a su familia, tocó a la puerta de la casa de su suegra.

Para su sorpresa Meli fue quien le abrió, apareció por el ventanal junto a la entrada y apenas lo reconoció corrió hacia la puerta y lo dejó entrar. Parecía que no la había visto en años, la abrazó, besó y agradeció que fuera tan pequeña porque evidentemente no sabía ni proyectaba por qué estaba en la casa de su abuela, su semblante era feliz, como siempre debía ser.

–¡Papi! ¿Viniste a ayudarnos con las *matelas*? – preguntó inocentemente.

–¿Maletas? – Meli asintió – ¿Van a algún lado? – su corazón latió fuerte ¿Alicia había decidido irse aún más lejos?.

–Sí Papi, volvemos a casita otra vez.

–¿Qué? – respondió sorprendido.

–Sí papi, mi mami me dijo que había un ratón muy feo en casita, entonces mientras tú lo matabas nosotras nos *quebabamos* con la abuelita – Justo en ese instante Alicia apareció.

Los ojos de ambos se abrieron de par en par, los corazones de ambos sólo querían juntarse en un abrazo, pero ninguno se atrevió a dar un paso adelante.

–Viniste – dijo ella, parecía acongojada.

–Sí – comenzó a acercarse – quería pedirte perdón.

–Yo también, perdóname, me comporté como una tonta – suspiró – Meli ve a ver monitos, tengo que hablar con tu papá, sobre el ratón... que había en la casa – la niña obedeció y quedaron solos.

–¡Qué historia la que le contaste! Gracias, de ser otro tipo de mujer le hubieses dicho pestes de mí – Ella se rió.

–No te preocupes, jamás le diría algo malo de ti – Él se arrodilló.

–Quiero pedirte perdón y prometerte que nunca jamás voy a volver a men-

cionar el tema del negocio – algo en él se quebró cuando dijo lo último, las lágrimas comenzaron a brotar – me equivoqué, y estoy dispuesto a hacer lo que tú desees, sé que...

–No, no sigas, por favor no sigas – dijo ella mientras apoyaba su cabeza a su estómago, le acarició y continuó – Mira, sé que va a sonar contradictorio, respecto a todo lo que te he dicho últimamente pero, quiero apoyarte, en serio.

Gabriel estaba desconcertado.

–No entiendo... tú no estabas de acuerdo con eso, pero mira, no es necesario que me des la razón. Ali, quiero hacer lo que tú dices, no tienes por qué apoyarme si no quieres...

–He estado pensando. En ti, en nosotros y en mí – Ella parecía estar a punto de revelar algo importante – Voy a contarte algo, y una vez lo escuches quiero que entiendas por qué me he comportado así.

## Alicia cuenta su historia

---

Cuando Alicia tenía cinco años, vivía modestamente con sus padres en Santiago. Su papá trabajaba como auxiliar de aseo en un banco y su mamá se dedicaba al cuidado de Alicia y de la casa. Todo iba bien hasta que un día el padre de Alicia decidió renunciar a su trabajo e invertir mucho dinero en un prometedor negocio.

Ella no recordaba muy bien de qué se trataba pero sí, tenía claro que mientras más dinero se invirtiera más se ganaría, por lo que su confiado padre, llegó a pedir un préstamo a su antiguo banco dejando como garantía su propia casa, con el fin de invertir más dinero en el negocio. Las expectativas eran tan buenas que al terminar seguro se harían millonarios.

Gran error.

El prometedor negocio terminó siendo una estafa, y la casa de Alicia fue rematada, quedando toda la familia en la calle.

Ver a sus padres sufrir por lo perdido y posteriormente pasar tantas necesidades a falta de un hogar y víveres, la hicieron comprender todo a la perfección a su corta edad, y no era algo que una niña de cinco años debiese entender tan bien, quizás lo mejor hubiese sido que no entendiera nada. Ojalá no hubiese visto cómo su orgulloso padre rechazaba la ayuda de sus vecinos y prefería acampar

en un sitio desocupado antes que aceptarla, ojalá no hubiese entendido la negligencia que ambos padres cometían a consciencia, al no dejar el orgullo atrás y dignarse a pedir prestado, al menos un kilo de arroz para alimentar a su hija... ¿dónde lo cocinarían? si hasta las ollas habían sido vendidas para pagar las deudas... Y aún les quedaba mucho por pagar.

Fue una época oscura. Quizás no habrá sido más de un mes, o dos semanas. Pero Alicia lo recordaba como si fueran años, porque el rugido de su estómago hambriento le hacían vivir cada segundo como si fuese un minuto.

No fue para siempre. Alicia fue matriculada en un Jardín Infantil donde se le aseguró una comida al día y el antiguo jefe de su padre, apenado por su situación le devolvió el trabajo, otorgándole además una facilidad para pagar el préstamo.

Toda la tristeza, la pérdida, el hambre, nada de eso hubiese pasado si su Padre hubiese sido prudente y mantenido su trabajo haciendo aseo en el banco.

Gabriel no sabía qué decir, él tenía su propio pasado triste, pero jamás le había faltado el pan. La abrazó mientras ambos lloraban silenciosamente y no podía encontrar alguna cosa que pudiese aplacar la pena de recordar ese episodio tan triste de la vida de su esposa, y también le costaba pensar cómo era que luego de más ocho años juntos jamás se lo hubiese contado.

Se le llevaría a casa, a ella y a Meli, y no hablarían más (por un tiempo) del tema del negocio. No ahora.

## XVII Gabriel se decide

---

Todo había vuelto a la normalidad en la casa de Gabriel, Alicia había traído todas sus cosas de vuelta, los juguetes de Meli habían vuelto a su lugar y ahora la morada volvía a parecer un hogar cálido y acogedor como siempre lo había sido.

A veces hablaban del negocio, pero poco, Gabriel no quería presionar a Alicia. Deseaban converger en algo que les gustara a ambos y las ideas iban desde pastelerías a mini supermercados, además esta idea debía permitirles trabajar desde casa.

Gabriel notaba que Alicia estaba sanando sus heridas, al parecer contarle su secreto la había ayudado a superarlo. Luego de aquel día, ella le había revelado que decidió apoyarlo por consejo de su Madre.

–Tenía tanto miedo que me cegué – dijo – Me olvidé que eres un hombre inteligente que sabe lo que hace. ¡Ja! Pero yo también lo soy y puedo guiarte en tu camino – sonaba feliz y recuperando su esencia – Voy a ser una gran mujer caminando al lado de un gran hombre – Gabriel se rió.

–Mmm sabes que soy un poco *macabeo*, te voy a hacer caso. Además ya conocí a varias

personas experimentadas, sus historias y consejos serán la base de lo que haremos.

El semestre ya había terminado y con él su primer año de Universidad ya estaba completo, Gabriel estaba orgulloso pues además logró obtener excelentes notas y entabló amistad con varios compañeros, con los que despidió el año académico en un bar popular de Avenida Alemania, a varios se les pasaron las copas y terminaron sacando el lado B de sus personalidades, Claudio en un acto de valor se le declaró a Rocío, y esta lo rechazó exigiéndole que se lo dijera sobrio. A los días después Claudio fingió no recordar nada.

Respecto a Meli, ya estaba empezando sus primeras lecciones de lectura y demostró aprender más rápido de lo que hubiesen imaginado, así que pronto existiría un tercero en las sesiones de lectura antes de dormir.

La felicidad había vuelto, y era tan bonito que todo volviese a la normalidad, que sentía que tenía todo el tiempo del mundo para construir su sueño, pero él sabía que aquella tranquilidad era un distractor y no debía dejarse llevar por ello, por lo que constantemente se recordaba que debía pensar más a fondo en su idea de negocio.

Con Alicia, antes de dormir, soñaban con diversas cosas, algunas veces surgían ideas que realmente los entusiasmaban, pero al rato le encontraban algún defecto que automáticamente la convertían en poco rentable o inalcanzable para el capital que tenían. Recordando el consejo de sus entrevistados y la mala experiencia de Alicia decidieron moverse siempre con precaución. Se pasaron un mes entero buscando información, actualizándose con las tendencias, leyendo sobre tributación y fondos concursables del gobierno.

–Qué bueno saber estas cosas y todo Gabi – decía Alicia una tarde de finales de Diciembre – Pero me serían de mucha más utilidad si ya tuviéramos una idea y estuviésemos trabajando en ello.

–Ya va a llegar – respondió – hay que tener paciencia y seguir investigando.

–¡Bueno! Voy a ir al negocio de la esquina a comprar algo para la once, a ver si me distraigo y se me ocurre algo. ¿Me encargas algo en especial?

–Mmm, no, nada, gracias –contestó con la mirada fija en su lectura – ¡Oye! En mi chaqueta saca algo de dinero para que compres algo rico.

Alicia se fue, de seguro volvería pronto, así que en vez de seguir leyendo Gabriel empezó a preparar la once con lo que había disponible. Tostó pan y su olor le recordó a la fallida idea de la panadería/pastelería. Se rió visualizando

esa idea cliché.

-¡Llegué! – gritó Alicia acercándose a la cocina – Toma la bolsa, ama de llaves – Gabriel abrió la bolsa y sacó una a una las cosas, había una docena de huevos, pan, una tarta de frutas y un cartón enrollado.

-¿Y esto? – Preguntó Gabriel curioso.

-¡Ábrelo! te va a gustar – Gabriel lo hizo y vio que era...

-¡Un calendario! ¿Quieres tener una empresa de calendarios? – bromeó Gabriel

-No tontito – dijo ella acercándose – mira la foto.

-Sólo vi la primera página de enero – Rió y desenrolló por completo el calendario y descubrió que la foto que lo acompañaba era un paisaje lleno de color. Una postal preciosa de una laguna en la Patagonia. Alicia miró enternecida cómo se dibujaba la sonrisa en el rostro de Gabriel.

-Como ya no queda nada para el próximo año traje un calendario, y cuando vi la foto me acordé que siempre hemos querido ir, pero lo hemos pospuesto por Meli... Siempre ha sido nuestro sueño y pensé que al igual que nosotros deben haber muchas parejas que posponen los viajes por los niños. ¿Qué tal si armamos un paquete turístico para familias? Ofrezcamos una alternativa económica – Gabriel la miraba embelesado – Probemos con esto y aprovechamos de cumplir ese sueño, si no resulta probemos con otra cosa...

-Gabriel la abrazó y besó su frente. Era una idea soñada, siempre habían querido viajar pero por trabajo rara vez lo hacían y se conformaban con destinos demasiado sencillos para sus ambiciones. En un sólo segundo pudo visualizar cómo coincidían familia y trabajo, quizás no siempre podría trabajar desde casa, pero podría viajar con Alicia y Meli, creando recuerdos invaluable para su hija. Faltaba mucho por pulir, mucho por pensar pero se sentía tranquilo, su esposa había demostrado mucha inteligencia e imaginación, teniendo en cuenta que nunca había deseado emprender le extrañó, pero también le parecía muy natural viniendo de ella. Sí faltaban muchos detalles, pero podía sentir cómo crecía en ambos las ganas de emprender en ese rubro en especial y no sólo enfocándose en los lugares exóticos de Chile, la Araucanía tenía mucho potencial turístico y cultural que debía ser aprovechado. Pero perfectamente podrían iniciar con la propuesta de Alicia y respecto a eso sólo había una pregunta en su cabeza.

*¿Por qué alguien no querría ir?*

Ya a punto de ser atendido en la notaría, Gabriel recordó con amor el camino que había iniciado y con mucho respeto, *como si de mentores se tratara*, a los Emprendedores que lo habían dejado conocer un pedacito de su vida. Agradeció que lo despertaran y lo guiaran a tomar el camino que realmente era para él y Alicia, porque a pesar de sus problemas también tenía un espíritu emprendedor.

El viaje a la Patagonia ya se había realizado y como si de un milagro se tratara llegó a tener una lista de espera de clientes. Había sido un éxito que marcó un antes y después en su vida, literalmente uno de sus sueños se había hecho realidad. Para Meli había sido igual de provechoso, pues había quedado maravillada con el sur de Chile, probablemente no lo olvidaría jamás en su vida. Ahora, él y Alicia tenían la ambición de aprovechar el potencial de la Araucanía, su historia y atractivos turísticos no muy conocidos, en el viaje aprovecharon a contarle su idea a los clientes y hubo varios interesados por lo que se entusiasmaron aún más.

Todo iría mejor cuando fuera atendido e iniciara los trámites para constituir su EIRL. En ese momento sintió una mano que le tomaba el brazo.

–Me vine corriendo del trabajo para acompañarte – era Alicia – sabes, lo pensé y creo que la empresa debe quedar a mi nombre... – Gabriel la miró sorprendido.

–Como que se me ocurrió a *mí* lo de emprender – contestó perplejo. Ella se rió estrepitosamente.

–Te lo crees todo mi amor. Vamos, ya te toca.

Sonrió y Alicia sujetó su brazo transmitiéndole ánimos. Casualmente ambos andaban muy bien vestidos, lo que le recordó cuando se casaron y habían emprendido esta aventura. Ahora había algo más que una aventura por delante. Un desafío y una fuente de sueños, para ellos, para Meli y para todos quienes conocieran su historia.

## Epílogo

---

Cuando se inicia la aventura de escribir un libro, nunca se sabe qué ocurrirá.

Inicialmente, todo surgió de las ganas de crear algo regional. Veíamos la falta de ejemplos locales en nuestras clases, y lo lejano que se veía emprender y ser multimillonarios antes de los 30.

Luego, quisimos crear algo bonito y materializarlo como un humilde regalo para quienes quisieran leerlo, aún así, no teníamos idea de que se transformaría en más que un simple documento que aplacara esta falencia en las cátedras de Emprendimiento. Todos conocemos cómo Steve Jobs solía innovar en Apple, más escasas veces escuchamos hablar de alguien similar pero Chileno, y en nuestro caso, como futuros Ingenieros Comerciales, menos de un empresario de la Araucanía, que tal como Jobs, llegará a ser objeto de estudio.

El universo del emprendimiento es vasto y hermoso, hubieron muchos otros temas que nos hubiese encantado abarcar, muchas vidas que quisimos conocer, muchas palabras por inmortalizar ¡Nos faltarían páginas y la lectura sería de horas! Historias de otro tipo de emprendedores como los viajeros, entre otros que se lanzan a la vida con el fin de dejar una marca en el mundo... *o en ellos mismos.*

Como equipo, cada miembro se vio enfrentado a sus desafíos personales en el periodo de creación. La travesía fue de altos y bajos, incluso a veces dimos por perdido el proyecto, sin embargo, siguiendo el ejemplo de estas mismas personas, optamos por dar la pelea hasta el final.

Realizar esta obra implicó un cambio en nosotros de alguna u otra forma pues, nos empapamos de la energía y creatividad de estas personas que hicieron frente a sus miedos y limitaciones con tal de salir adelante. Gabriel es cada uno de ellos y a través de él intentamos transmitir un mensaje acerca de abandonar la zona de confort y buscar nuevos desafíos, perseguir los sueños y trabajar duro para verlos materializados.

Escribir este libro fue Emprender.

Estamos agradecidos con las personas que nos escucharon y nos entregaron un trozo de sus historias. Agradecidos por las personas que leyeron nuestra propuesta y nos dieron un impulso para continuar con esta iniciativa.

No somos periodistas ni tenemos especialidad en letras. Somos estudiantes de Ingeniería Comercial, y aunque muchos creyeron que estábamos *chamullando* con la idea de escribir un libro, este producto final sin ser perfecto es nuestro, y si logra hacerte reflexionar sobre tu vida y el camino que estás siguiendo, habremos cumplido nuestro sueño.

## Palabras clave

---

**Espacio Cowork:** es una evolución de las oficinas virtuales, un espacio físico donde sus asociados trabajan en sus propios proyectos, sin embargo, en cada uno se crea una comunidad donde se intercambian ideas, proyectos, conocimientos y, lo más importante, están dispuestos a colaborar entre sí.

**ProChile:** es la institución encargada de promover las exportaciones de productos y servicios del país, además de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.

**PRAE:** Es un programa diseñado con el fin de fomentar y contribuir a la creación y consolidación de emprendimientos regionales de alto potencial de crecimiento, que impacten y contribuyan a mejorar la competitividad, preferentemente, en el ámbito económico de los sectores priorizados por la Estrategia de Desarrollo Regional.

**INDAP:** El Instituto de Desarrollo Agropecuario es un servicio público chileno, dependiente del Ministerio de Agricultura. Su objetivo es principalmente fomentar y apoyar la agricultura familiar campesina y de pequeños productores, promover el desarrollo tecnológico del sector para mejorar su capacidad comercial, empresarial y organizacional.

**CAR:** son entes corporativos de carácter público, integrados por las entidades territoriales, encargados por ley de administrar -dentro del área de su jurisdicción- el medio ambiente y los recursos naturales renovables, y propender por el desarrollo sostenible del país.

**TIC's:** Las tecnologías de Información y Comunicación son el conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digitalizado de la información.

**TourOperador:** Empresa turística o persona que se dedica a organizar viajes en grupo y los vende a través de una empresa minorista.

**Programa SIGO:** Sistema Inicial de Gestión Organizacional que se orienta principalmente a mejorar y resolver cinco aspectos básicos de la operación de las empresas turísticas: liderazgo, desarrollo humano, procesos, sistema de gestión y sistema de información y diagnóstico.

**Sename:** Servicio Nacional de Menores (Sename) es el organismo estatal chileno encargado de la protección de derechos de los menores de edad y adolescentes ante el sistema judicial. Además está encargado de regular y supervigilar las adopciones de menores.

**Corfo:** Es la agencia del Gobierno de Chile dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país, con el objetivo de promover una sociedad de más y mejores oportunidades para todos, contribuyendo al desarrollo económico y combatiendo la desigualdad en Chile.

**Sernatur:** Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR) es el servicio público chileno encargado de investigar, planificar, fomentar, promover y coordinar la actividad turística, además de difundir el turismo a nivel nacional y en el extranjero, mediante la cooperación entre diversos organismos públicos y privados.

**Aldeas SOS:** Aldeas Infantiles SOS es una organización no gubernamental internacional y sin fines de lucro. La organización se especializa en el cuidado de niños basado en un modelo familiar. Está dirigida a niños que se encuentren en situaciones de riesgo por haber perdido a sus padres o porque los padres no pueden hacerse cargo de ellos.

**Marketing:** es un conjunto de actividades destinadas a satisfacer las necesidades y deseos de los mercados meta a cambio de una utilidad o beneficio para las empresas u organizaciones que la ponen en práctica

**Marketing Digital:** es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales.

## Crea Araucanía

---



**Francisca Meléndez Campos**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Dirección, redacción y edición



**Paola Huilcan Huenulaf**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Dirección, redacción y edición

## Crea Araucanía

---



**Elisabet Collinao Rozas**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Entrevistas y transcripción  
de audios



**Jaire Vera Riffo**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Entrevistas, transcripción de au-  
dios, glosario y palabras claves

## Crea Araucanía

---



**Nicole Pérez Pino**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Entrevistas y transcripción de  
audios



**Paula Rodríguez Müller**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Marketing digital (Community  
manager) y transcripción  
de audios

## Crea Araucanía

---



**Bárbara Ruiz Briones**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Transcripción de audios



**Jeremias Nahuel Catrileo**  
Ingeniería Comercial  
Universidad de la Frontera  
Entrevistador

## Crea Araucanía

---



**Pablo Sandoval Araneda**  
Ingeniería Comercial  
Universidad Católica de Temuco  
Fotografías de equipo



**Flavia Pizarro Rivas**  
Diseño Gráfico  
Instituto profesional Duoc UC,  
Santiago  
Dirección diseño editorial e  
ilustración de portada

# Índice

---

• Prólogo	06
• El bullicio de la ciudad	08
• La universidad y los planes	10
• La historia del carbón vegetal	13
• Gabriel investiga y conoce los memes mexicanos	18
• Un espacio para emprendedores	23
• Educación y tecnología	30
• El mundo desde la mirada de un niño	34
• Hortalizas desde Perquenco	42
• Creando recuerdos de nuestro país	46
• Cambio de planes	51

• Juegos de mesa educativos	55
• La responsabilidad social y la Innovación	59
• Gabriel se contradice	65
• Turismo con identidad	69
• El quiebre	74
• Alicia cuenta su historia	78
• Gabriel se decide	80
• Epílogo	84
• Palabras clave	86
• Crea Araucanía	88



UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE  
TEMUCO



# Araucanía Emprende Archivando Historias



El libro que tienes en tus  
manos presenta la historia de  
Gabriel, Cecilia y muchos más.  
Desde sus comienzos al cómo  
llegaron a donde están ahora, a  
partir de un lugar común: sus  
vidas de padres, esposos y  
trabajadores. Que, como la de  
muchos, pareciera ya estar  
resuelta...

*¿O tal vez no?*