
LOS MARINOS TAMBIÉN PODEMOS SER EMPREENDEDORES

♦ RESUMEN ♦

Los emprendedores tienen muchas cosas en común, sin embargo, creo que una que sobresale, son las ganas de soñar. Soñar que se vuelven empresarios exitosos, soñar que logran crear algo nuevo, soñar que finalmente aportan con una solución a un problema que genera un impacto, pero la vida del emprendedor está llena de lecciones que le van ayudando a entender su rol, a valorar el trabajo en equipo y les enseña a equivocarse y fracasar para aprender a levantarse.



JORGE MALDONADO REYES

Capitán de corbeta. Ingeniero Naval Electricista.
Magíster en Ingeniería Industrial, mención Investigación
de Operaciones. (jmaldonador@gmail.com)

Emprendimiento, empresa, CORFO, innovación

El emprendimiento y la innovación están más de moda que nunca. En radios y prensa en general, se habla de emprendedores exitosos que han desafiado el modelo tradicional y optado por la libertad de iniciar una aventura llena de desafíos personales y profesionales. Es parte de ser un soñador y me gustaría contar mi propia aventura.

Los emprendedores tenemos muchas cosas en común, sin embargo, creo que una que sobresale, son las ganas de soñar. Soñar que nos volvemos empresarios exitosos, soñar que logramos crear algo nuevo, soñar que finalmente aportamos con una solución a un problema que genera un impacto, pero la vida del emprendedor está llena de lecciones que nos van ayudando a entender nuestro rol, a valorar el trabajo en equipo y nos enseña a equivocarnos y fracasar para aprender a levantarnos.

Ahora soy magíster, quiero aplicar lo que aprendí

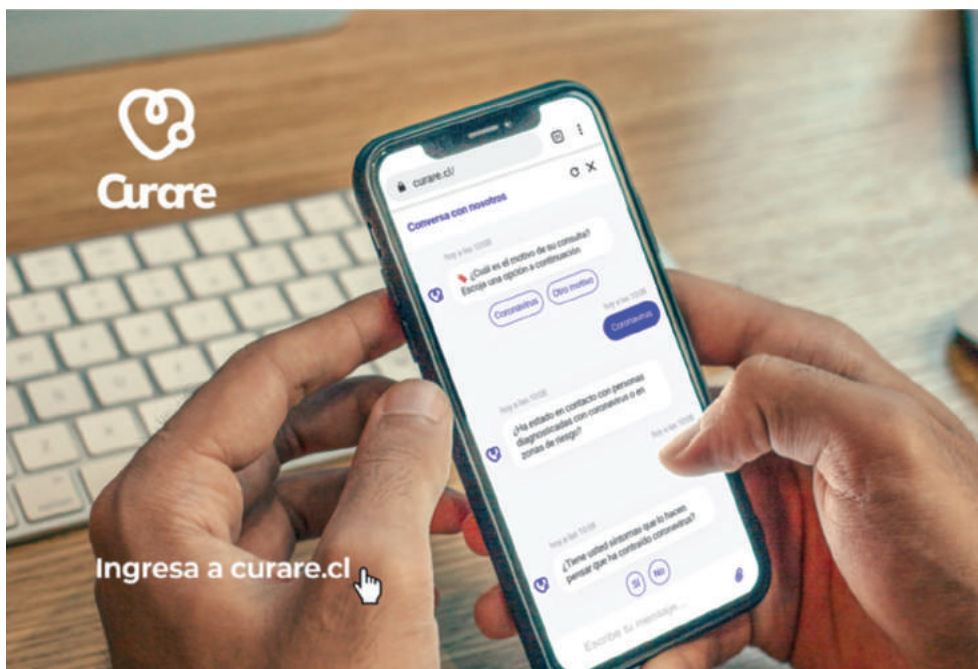
Durante los años 2011 y 2012, fui alumno regular del magíster de ingeniería industrial, mencioné investigación de operaciones de la Universidad Católica de Valparaíso. Creí que desde ese momento iba a ser capaz de desarrollar modelos matemáticos, pues era lo que se suponía que había aprendido y luego de ese proceso, largo y difícil de obtener un grado académico, decidí que no sería simplemente un cartón colgando en mi oficina y que quería volverme un protagonista. Decidí que iba a usar las herramientas aprendidas para poder solucionar problemas de las empresas; una idea muy ambigua en ese entonces, pues aún no me había dado cuenta lo poco y nada que sabía; sin embargo, un título reconocido muchas veces nos nubla y no nos deja ver.

El año 2013, junto a otros compañeros del magíster, decidimos fundar una empresa de servicios, con la cual ofreceríamos la modelación de las estadísticas de operación de empresas clientes y cobraríamos un porcentaje de los

ahorros generados. Sonaba muy lindo, generaríamos eficiencia en las empresas y ganaríamos en el proceso. Este fue nuestro primer sueño y fracaso. Durante un año completo generamos un sinnúmero de propuestas comerciales con distintas empresas, pero doloroso fue darnos cuenta que nadie nos entendía de qué estábamos hablando. ¿Modelación matemática? ¿Para qué? Muchas empresas no tenían la más mínima idea de que queríamos hacer o, peor aún, no estaban interesadas.

Recuerdo bien dos propuestas en particular, porque fueron las que nos dejaron las mayores lecciones en este proceso. Una de ellas era una gran empresa de motores e ingeniería a nivel mundial, con quienes llegamos incluso hasta una propuesta técnica. Cometimos el error de tratar de ser muy claros en nuestro diagnóstico, sin darnos cuenta que, al escribir nuestra propuesta comercial, habíamos dado con una potencial solución, que finalmente la empresa ejecutó con sus propios empleados sin darnos ni las gracias. Error de principiante dijimos. Ser emprendedor es básicamente fracasar y volver a empezar y volvimos a la carga con una propuesta para una empresa de transporte con una flota de 100 camiones porta contenedores. Esta vez fuimos más cautos, nos guardamos la solución, sin embargo, no vimos venir lo que nos pasaría. Nuestra propuesta dejaba en evidencia la mala gestión del gerente de operaciones, quien nos tendió una trampa en la cual caímos al no pasar cierta información de procesos, que hicieron que nuestro diagnóstico nos dejara en ridículo frente al dueño el día de la presentación comercial. Buena jugada del gerente, caímos en la trampa y fue el fin de nuestra organización.

A nadie le gusta asumir que ha fracasado. Creo que una de las mayores lecciones de ese año 2014 fue aprender a equivocarse. Frustrado por la caída, decidimos disolver lo que habíamos formado. Yo no quería detenerme, sentía que el fracaso era rendirse y decidí comenzar de cero en el año 2016. Uní fuerzas con gente que creyó en mi empuje y ganas de hacer cosas y fundamos nuevamente una empresa, sin recursos obviamente. Esta vez, pretendía



generar un producto que recolectara mis propios datos para poder hacer modelación matemática y, finalmente, cumplir con asesorar la toma de decisiones.

Me gustaría detenerme en este momento, pues elegir qué idea seguir o por dónde empezar puede ser muy complejo. Creo que es normal tratar de hacer una idea de impacto global para cambiar el mundo, todos comenzamos por ahí; sin embargo, me detuve a pensar en mis problemas cotidianos y me di cuenta que mi querida nana, que trabajaba conmigo en la casa hace 10 años y que me ayudaba con mis 3 hijos, tenía enfermedades crónicas bastante comunes, como son la hipertensión arterial y la diabetes. Esto significaba que en nuestro día a día como familia, teníamos que hacer coordinaciones entre toda la red de apoyo para lograr que ella asistiera a su hora de tratamiento regular en el consultorio, pues era muy difícil obtener una hora de atención. Fue entonces que encontré mi idea, en la búsqueda de ayudarla a ella y de ayudarnos como familia. Decidí que trataría de realizar un sistema de toma de horas remotas para el sistema de salud pública, actualmente colapsado y con fama de ineficiente.

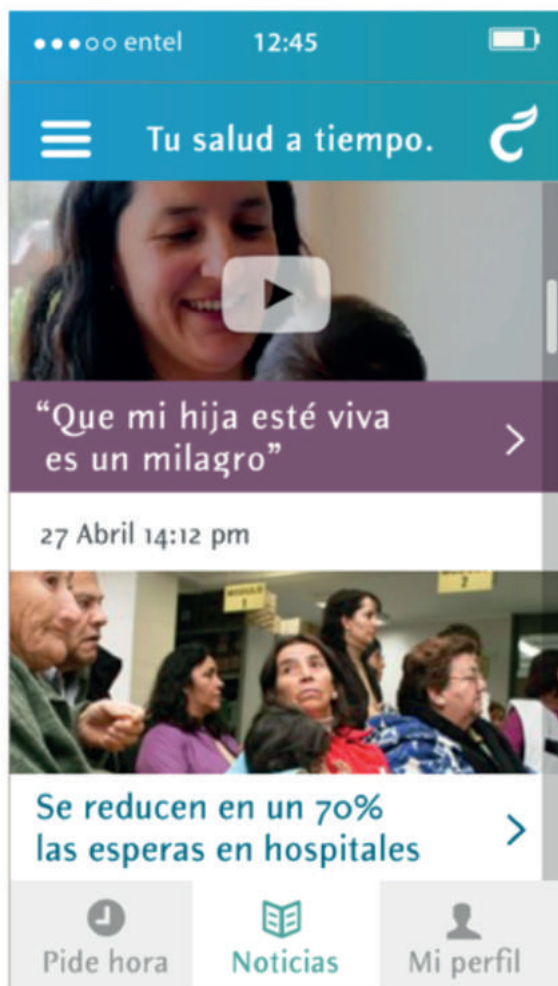
Tu salud, tu salud a tiempo

No sabía nada de salud, era lo único claro. Empecé leyendo prensa, buscando leyes que regulen asuntos de salud y haciendo el mismo ciclo de evaluación de proyectos que he realizado en la marina por más de 10 años, con un enfoque de ingeniería clásica. Comencé a escribir mis primeras ideas y, en la búsqueda de información, me encontré con el problema de la interoperabilidad de los sistemas informáticos de salud. Fue entonces que llegue a hablar con César Galindo, docente de la Universidad de Valparaíso, quien me introdujo a este tema a través de los estándares HL7 y FHIR para programación en salud.

Por donde partir era una de las cosas que teníamos que resolver. Ya se vivía el 2016 cuando postulamos a nuestro primer fondo concursable de CORFO, para el desarrollo de un prototipo, donde una de las áreas de interés era interoperabilidad en salud. Ganamos un fondo de 60 millones de pesos, con el cual trabajamos durante todo el 2017 para desarrollar nuestro prototipo.

Los marinos también podemos ser emprendedores

J. Maldonado



Contratamos programadores, diseñador, equipo completo y luego de muchas horas de trabajo nocturno y vespertino, pues todos teníamos otro trabajo formal hasta las 17:00 o 18:00 horas, logramos cerrar el fondo CORFO con éxito y con nuestro primer producto. Un prototipo horrible, que no fue entendido por el mercado, lleno de problemas del cual nos habíamos enamorado y que fue otro fracaso.

Nuevamente tuve que aprender de la tolerancia a la frustración que golpea la puerta y que desmorona el equipo. Esa es la vida del emprendedor, equivocarse y volver a levantarse. Ya se vivía el 2018 y comienzos del 2019 sin lograr el sueño que había comenzado el 2013. Normalmente un emprendimiento toma entre 5 a 10 años en

poder comenzar a funcionar, hemos escuchado de eso siempre, pero vivir la frustración es diferente. Uno siempre cree que lo está haciendo bien, sin embargo, la cruda realidad nos ayuda a poner los pies en la tierra. Es imposible no pensar en dejar de insistir, pero el alma emprendedora no se deja vencer por la derrota o, como decimos los marinos, vencer o morir. Decidí ir por otro intento.

CURARE, conversa con tu doctor

Habiendo tenido la experiencia de CORFO, decidí buscar nuevamente cofinanciamiento para este intento. Luego de fracasar un par de veces en los concursos por financiamiento, logré ganar un segundo fondo de 60 millones para desarrollar un proyecto de impacto social. Esta vez usamos una metodología ágil, diferente a la ingeniería clásica y más usada en el mundo de la innovación, donde uno no quiere demorarse un año para equivocarse; más bien busca moverse rápido para volver a probar una

nueva hipótesis y así avanzar en busca de la solución. Reuní a un nuevo equipo en julio de 2019 y, cuando estábamos listos para comenzar a programar nuestra propuesta, el equipo de programación me pide más recursos económicos y no llegamos a acuerdo. Nuevamente estaba empantanado, sin equipo de programación, con fechas límite que cumplir ante CORFO y enfrentado a volver a caer.

Algo de suerte hay que tener, no lo niego, y es en este tipo de situaciones donde la estrella de la que hablamos los marinos hace su entrada triunfal. Habiéndome quedado sin equipo un viernes, asistí a un cumpleaños familiar donde me encontré con un primo que se ha dedicado a la



innovación durante los últimos 10 años y a quien le pedí ayuda. Desde ese día, nos hemos transformado en un gran equipo y, desde enero de 2020, comenzamos las pruebas de nuestra propuesta que ya no es tecnológica, sino que va en la línea de una nueva forma de proponer valor enfocados en el usuario final. En CURARE queremos llevar la salud a todos los rincones. Esta idea, que comenzó como un sistema de agendamiento digital, se ha ido transformando en un centro de salud *online*. Todo comienzo es lento y difícil, entre enero y febrero solo habíamos logrado realizar 20 atenciones, incluidas nuestras pruebas. La historia parecía repetida y la frustración rondaba en el barrio. Sin embargo, la llegada de la pandemia Coronavirus hizo que muchos centros de atención primaria, públicos y privados tuvieran que cerrar sus atenciones de morbilidad y dedicarse a contener esta masiva enfermedad. Fue entonces que, en un rápido giro, comenzamos a evaluar pacientes a distancia para descartar esta enfermedad o ayudarlos en una guía de salud atendido por un médico a distancia.

Desde el 15 de marzo a la fecha, hemos superado las 100 atenciones, hemos salido en un par de radios digitales contando nuestra historia, pero, lo más importante, nuestra propuesta ha permitido llevar salud digital a personas postradas, aisladas y que difícilmente tienen acceso a la

salud presencial. Aun no somos una gran empresa ni hemos cambiado el mundo; sin embargo, nuestro aporte en la crisis mundial de COVID-19 está comenzando a generar un impacto positivo en la región de Valparaíso.

Pronto esperamos ser el consultorio digital de la región de Valparaíso y aportar en la atención de pacientes a distancia, llevando salud a sus casas y disminuyendo los contagios, evitando la exposición de las personas por viajes en transporte público, aglomeraciones en las salas de espera de los centros de atención primaria.

Nada de esto habría sido posible sin el apoyo de un equipo impecable. Uno de los mayores privilegios que he tenido, ha sido trabajar con gente que ve más allá de la retribución económica de corto plazo, personas dispuestas a dejarlo todo por una idea de aportar para un mejor país, que día a día me han enseñado el valor de escuchar y me han mostrado el gran nivel de profesionales que tenemos en Chile. Desde nuestra querida Armada, pocas veces tenemos la capacidad de trabajar con equipos de civiles multidisciplinarios enfocados y con la voluntad de entregar todo su trabajo y conocimiento en beneficio de un proyecto social.

Los marinos también podemos ser emprendedores

J. Maldonado

Ha sido una aventura de siete años, que comenzó con un sueño y que después de muchas horas de trabajo nocturno y vespertino, comienza a dar sus primeros frutos. Sin duda nuestra querida Armada de Chile ha jugado un rol fundamental en esta historia, pues es aquí donde he

desarrollado la templanza de mantenerme firme ante la frustración, la fortaleza de seguir adelante ante las caídas y el valor de volver a levantarme. Hoy estoy seguro de que, si vuelvo a fracasar, volveré a intentarlo.

