

Emprender y generar valor



Ya desde que estudiaba en la FEN armó un negocio con el retail, registrando y vendiendo una marca. Tras recoger una valiosa experiencia trabajando en una multinacional durante tres años, fundó The Brands Club con dos socios. Destaca la realidad diversa que conoció en la universidad y las múltiples actividades que pudo realizar como estudiante.

Felipe Auad, ingeniero comercial de la FEN y emprendedor, siente que la universidad lo preparó para la vida. No solo en el aspecto profesional, sino también porque le dio la oportunidad de conocer gente muy diversa y ampliar su perspectiva con distintos puntos de vista y experiencias, lo que fue un valioso aporte para él.

“Viéndolo retrospectivamente, creo que fue algo súper enriquecedor. Sentí que te prepara mucho para la vida, porque uno, dependiendo del colegio en el que estudió, puede vivir distintas realidades, pero siento que ese paso por la universidad me permitió convivir con distintos tipos de personas y mentalidades. Te rodeas de un entorno más real del que tenías antes”, comenta.

Otro aspecto que lo marcó de su paso por la FEN, a la que ingresó el año 2002, fue participar en Plan Colegio, una instancia que lo llevó a dar charlas a escolares para promover su interés de ingresar a la Facultad.

Así, vivió una etapa muy rica y en la que también recibió reconocimientos, como ser distinguido como el mejor egresado de su promoción y figurar en el Cuadro de Honor.

“Me di cuenta que me valoraron como un todo, no solo por las notas, era como un premio al espíritu de la Facultad. Sin darme cuenta, me fui bien agradecido, son cosas de las que uno toma conciencia después”.

Presentó su examen de grado habiendo sido reclutado ya por la compañía L’Oreal, donde trabajó por tres años. “Fue una súper buena experiencia, y ahí uno se da cuenta que está preparado y, de hecho, el gerente general de L’Oreal de entonces, Enrique Teixido, también era de la Facultad, lo que supe después”, recuerda.

Motivación por emprender

Siempre se sintió atraído por el emprendimiento. Cuando estaba en tercer año de universidad, con un compañero mandaron a hacer poleras con ocasión del campeonato mundial de fútbol de 2006 y se las vendieron a la multitienda Ripley.

Pasados los años, en 2010, se asoció con ese mismo compañero y un tercer socio y dieron vida a The Brands Club, dedicada al desarrollo de licencias en distintas categorías.

Hoy, la empresa está posicionada como el licenciatario número uno de Chile y uno de los más fuertes de Latinoamérica, con ventas al retail, tiendas propias, ecommerce, operaciones en Chile, Perú y Colombia y oficina en China.

Disney, Warner Bros, Fox, Netflix, Paramount, DC Comics, Looney Tunes, bandas como The Beatles, Kiss y AC/DC, entre otros, son parte del portafolio de la compañía, con desarrollo de vestuario, calzado, ropa interior, accesorios y mascotas. En la actualidad, 217 personas conforman la empresa.



La idea de crear productos para adultos con licencias era pionera en Chile, pues solo se usaba en las categorías infantiles. En un viaje a Argentina, Felipe y uno de sus socios vieron esta idea y decidieron traerla al país, con muy buenos resultados.

“Creyeron en nosotros porque, la verdad, es que no teníamos nada”, cuenta Felipe sobre sus inicios con los primeros clientes. “Obviamente valoro mucho el aprendizaje técnico de toda la carrera, pero, el cómo llegar a las personas, siento que es la clave y lo aprendí en la FEN”.

Ecosistema de emprendimiento

Auad considera que el ecosistema de emprendimiento en Chile se ha desarrollado mucho desde el punto en el que estaba cuando él partió su empresa, especialmente en lo que se refiere a las ayudas financieras para partir o hacer crecer un negocio.

El punto débil, a su juicio, es de mentalidad. “Para los mejores alumnos, el camino del éxito es estudiar, trabajar en una buena empresa, hacer un MBA y después volver a una empresa mejor o a un mejor cargo. Donde podemos generar un cambio importante como país es que esas

personas también tengan como opción ser emprendedores”.

Otro factor que considera que se puede potenciar para fomentar el emprendimiento, pasa por comunicar más y mejor el sistema de apoyos que existe, de manera de hacer la información más accesible para quienes quieren emprender y no saben a qué pueden postular y cómo hacerlo.



“Emprender te da una satisfacción grande por llevar a cabo un proyecto que no existía y que tú lo armaste desde cero. Le doy hartos valores a eso: impactar al país, dar trabajo a familias, generar valor para otros a partir de algo que no existía, es muy motivante. Pero soy súper respetuoso y me gustan mucho las empresas grandes y consolidadas, donde uno también puede aportar y generar un impacto grande estando dentro”.

Finalmente, agrega que le gustaría aportar y participar del ecosistema emprendedor, dictando charlas o participando en cursos y directorios comerciales y de marketing.