

Félix de Vicente, empresario:

28

“La mayor satisfacción es generar empleo”

Desde que estudió Ingeniería Comercial con mención en Economía en la FEN, Félix de Vicente ha desarrollado una activa carrera tanto en el mundo de los negocios como en el servicio público. En 2010 asumió como director de ProChile y en 2013 juró como ministro de Economía, Fomento y Turismo.

En el ámbito privado, ha sido socio en varias compañías, como Beagle Doors, Parque del Sendero, De Vicente Plásticos, Tecno Tip Top y The Kitchen Center.

De sus años de estudiante en la FEN, recuerda la amistad que lo unió con sus compañeros a pesar de tener diferencias, lo cual le ayudó a construir un pensamiento más amplio en que el respeto y aprendizaje de las visiones diversas, lo que fue un gran aporte en su formación profesional. "Tuvimos una época de movimientos políticos de cambio en el país importante, así como recién estaban saliendo nuevas teorías económicas que mejoran la calidad de nuestra educación, dado que la mayoría de los profesores venían llegando de estudios en el exterior", comenta.

Se decantó por la especialidad de Economía por el cariño que siente por las matemáticas y el pensamiento lógico, pero también porque considera que es una ciencia más objetiva, con respuestas ciertas basadas en modelos matemáticos.

¿Cómo valora su experiencia en el servicio público?

Creo que fue tremendamente valiosa, y muy recomendable para todo ejecutivo o empresario que trate de aportar su trabajo y profesión un tiempo al servicio público. Uno aprende a mirar con una perspectiva más amplia en cuanto a muchos stakeholders que en el sector privado no se tienen en cuenta y que generan muchísimo valor. Otro punto importante es que uno aprende el proceso de los proyectos de ley que pueden afectar ámbitos del sector privado para poner atención a regulaciones en los mercados donde uno funciona y así anticipar los cambios necesarios.

¿Qué lo llevó a desarrollar el emprendimiento de Kitchen Center?

Como muchos de los casos de emprendimientos, fue resultado de una casualidad. Tuvimos un emprendimiento anterior con unos amigos, relacionado con equipamientos de cocina, que resultó con muchas pérdidas. Al disolver la sociedad y pagar a los acreedores, revisé el mercado y prácticamente había un solo actor mayoritario. Frente a eso pensé que tiene que haber una oportunidad, compré el inventario de esa sociedad y empezamos a hacer el trabajo como siempre se recomienda, de menos a más, muy chicos, y a medida que las confianzas con los clientes se iban generando, fuimos ampliando de B2B a B2C con tiendas y así

lograr hoy una cadena de 16 tiendas especialistas con un amplio rango de productos para todos los clientes.

¿Cómo evalúa su trayectoria profesional?

Es difícil autoevaluarse, pero creo que la mayor satisfacción, a pesar de que uno arriesga y a veces gana y otras veces pierde, es generar empleos a muchas personas que se puedan realizar en sus distintos trabajos, que lleguen con ganas de empezar con su trabajo cada semana y puedan ir cumpliendo de buena forma sus necesidades, siempre respetando la importancia de la familia. Cuando uno trabaja dando lo mejor, en el largo plazo los frutos aparecen, el ser humano no es perfecto y tanto los empleados como los jefes podemos equivocarnos, hay que tener paciencia, perseverancia y para eso hay que tener pasión por lo que se emprende. En resumen, para mí ha sido satisfactorio emprender y muy satisfactorio haber servido desinteresadamente cuatro años de mi vida.

¿Tiene otros proyectos para abordar en el futuro?

Cuando uno es emprendedor, siempre tiene en carpeta proyectos nuevos. Hoy estoy con varios proyectos avanzando, una empresa de casas prefabricadas, apoyando un emprendimiento de zapatos, algunas cosas inmobiliarias, más otros que requieren de tiempo. Dedico también mucho tiempo a gestiones sociales, en el sentido de que si hoy llegan proyectos nuevos que puedan llevarse adelante, tiendo a coordinar con personas que estén necesitando proyectos, como una ayuda desinteresada a quienes quieran emprender.

¿Qué recomendaría a los estudiantes y egresados para enfrentar el mundo de hoy y sobre todo del futuro?

Dicen que los consejos no ayudan a pagar, pero pienso que hoy nuestro país tiene oportunidades y facilidades para el emprendimiento. Primero, a mi modo de ver, debieran trabajar en alguna empresa para tener mayores conocimientos prácticos de cómo funcionan las cosas. Impuestos, imposiciones, fechas de pago, flujos de caja, formas de endeudarse, estructuras de organizaciones, etc., asuntos que en las universidades no están del todo experimentados por los alumnos. Les recomendaría que miren el mundo porque todas las innovaciones de hoy son para mercados muchos más grandes que nuestro país, que busquen qué se necesita y que tengan mucha mucha pasión por su idea, porque después el camino siempre es más lento de lo que uno piensa. La diferencia entre el éxito y el fracaso puede ser de un día, pero es muy gratificante poder llevar adelante un proyecto. Finalmente, recomendar que el camino correcto siempre paga y el mal camino, en todo, siempre tiene mayores costos.