LITORALPRESS

Fecha: 11-01-2025
Medio: El Mercurio de Valparaíso
Supl. : El Mercurio de Valparaiso
Tipo: Noticia general
Título: "Muchas veces, más que plata, el emprendedor necesita consejos"

Pág. : 7
Cm2: 480,2
VPE: $ 1.154.779

Tiraje: 11.000
Lectoría: 33.000
Favorabilidad: No Definida

ENTREVISTA. RENZO PEROCARPI, ingeniero comercial y empresario:

"Muchas veces, más que plata, el emprendedor necesita consejos"

Claudio Ramírez
cramirezr@mercuriovalpo.cl

Con más de tres décadas en el ecosistema empresarial de la región, donde participó en el nacimiento de varios negocios, entre ellos, la discoteca Kamikaze, que incluso llegó a tener un local en México, el ingeniero comercial Renzo Perocarpi decidió comenzar a compartir su experiencia y conocimientos con las nuevas generaciones.

En base a su trayectoria en el emprendimiento, que también incluye proyectos en el área inmobiliaria, comunicaciones y comercio, entre otras, se dedica a realizar *coaching* a través de charlas y, fundamentalmente, de las redes sociales. "La cifra que me espanta es que el 90% de los emprendedores fracasan en el primer año y que, de los que pasan, el 50% dentro de los próximos años. Eso no lo podemos permitir, porque esa savia del emprendedor se pierde", subrayó el viñamarino.

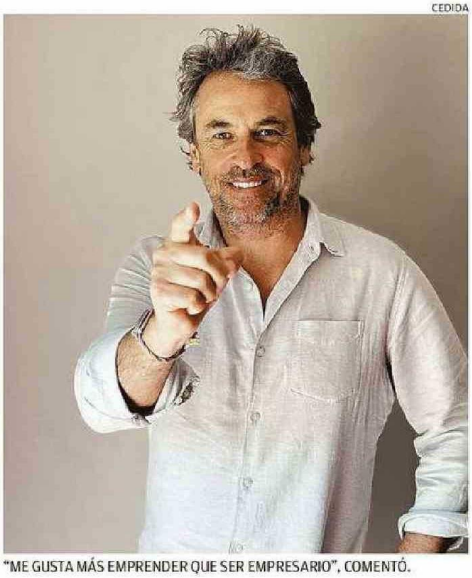
Uno de sus primeros emprendimientos, recuerda, fue una fábrica de estuches para ayudar a la óptica que tenía su padre en la calle Valparaíso, en Viña del Mar. "Él siempre tenía el problema que no tenía estuches para sus clientes y yo transforme eso en una oportunidad. (...) Finalmente, la empresa creció y la óptica de mi padre fue un cliente más".

Agregó que "en forma paralela, empecé a arrendar una discoteca un día al mes con dos socios más y nos fue muy bien, hasta que decidimos tener algo propio y es por lo cual nació el primer local de lo que luego fue la cadena de discotecas Kamikaze. Después de 8 años llegamos a tener más de 18 locales, 9 propios y 9 franquicias, y un local en playa del Carmen". "Uno siempre está emprendiendo, a mí me gusta más emprender que ser empresario", remarcó.

- ¿Cuál es la clave para que un emprendimiento pueda surgir?

- Siempre he dicho que el producto no es lo más importante. Para mí, la clave para que un emprendimiento sea exitoso es preocuparse de todo y hay que saber un poco de todo, ya que lo importante es la implementación. Yo puedo darte un producto a ti y el mismo a otra persona y el resultado puede ser totalmente diferente. El mismo producto puede ser exitoso para uno y un fracaso para otro, Además, no hay que tratar de inventar siempre algo nuevo, porque el 99% de las cosas están creadas. Hay que orientarse más que nada en el *marketing* y la venta. (...) Si no hay venta, no hay empresa.

CEDIDA



"ME GUSTA MÁS EMPRENDER QUE SER EMPRESARIO", COMENTÓ.

"Creo que es importante que los empresarios dediquen idealmente un día a la semana, un par de horas, para ayudar a los emprendedores".

ERROR GARRAFAL

- A su juicio, ¿cuál es el principal error que cometen las personas al tratar de emprender?

- Hay muchos errores de los emprendedores. El principal, diría que es renunciar al trabajo que se tiene para emprender o hacerlo sin pasar antes por un empleo. Creo es un error garrafal. Tú debes crear un emprendimiento en forma paralela al trabajo actual, ya que este te da el sustento para pasar el mes, pagar los consumos básicos, el arriendo, en fin. Recomiendo crear un emprendimiento de forma paralela en algo que realmente apasione y ese emprendimiento, en la medida que pasa el tiempo, va a requerir dedicación, ya sea de horas hombre o financiamiento. Y si genera un ingreso igual o superior a tu trabajo actual, recién puedes dejar este. Eso es lo que denomino la 'ley de Tarzán', no puedes soltar una liana mientras no tengas tomada la otra. Otro error es trabajar con el RUT personal y no crear uno de empresa. También es un yerro despreocuparse de la venta.

- ¿Están dadas las condiciones en la región para poder emprender? ¿Falta algo?

- Creo que están dadas todas las condiciones para emprender, independiente de la región. Estamos en una economía global y tú puedes dar trabajo a gente de cualquier parte del mundo. El problema es que los sueldos van a la baja. Por eso que es importante entender que debes trabajar para asegurar tu futuro y así tener una jubilación más digna. En esta región están dadas todas las condiciones para emprender. Lo importante es tener pasión, perseverancia, prudencia, paciencia y, principalmente, las ganas de tener tu propio negocio. El financiamiento siempre va a existir para buenos proyectos.

- ¿Usted llama a los empresarios ya consolidados a ayudar a los más jóvenes? ¿Hay que avanzar en eso?

- Creo que es importante que los empresarios dediquen idealmente un día a la semana, un par de horas, para ayudar a los emprendedores. El gran dilema que hay es que si uno tiene un problema de salud puede ir a un médico, al psiquiatra o a un psicólogo, pero si tienes un problema al emprender o en la empresa, no tienes a quién acudir. Hago un llamado importante a sumarse a este plan de conseguir empresarios que dediquen tiempo a los jóvenes, ya que esa nueva savia no se puede perder. El emprendedor muchas veces, más que plata, necesita experiencia y consejos.

- La región cuenta con incubadoras de negocios y esfuerzos de privados, como el distrito V21. ¿Cómo se puede capitalizar eso para el desarrollo económico de la zona?

- Es súper importante contar con las condiciones adecuadas para poder emprender y el distrito V21 es una excelente alternativa. Cumple con una infraestructura de lujo para la innovación y para negocios tradicionales. Para mí, es un lugar adecuado para unir a todos los emprendedores y a los empresarios en un solo lugar. Hay un concepto que se llama "el efecto tribu", que es clave para tu futuro, y eso depende solamente de cada uno. Si quieres ser empresario, júntate con empresarios; si quieres ser emprendedor, júntate con emprendedores, y el distrito cumple todas las condiciones para ello.

- ¿Qué balance puede hacer de lo que ha sido su labor de difusión del emprender?

- Llevo más de seis meses en redes sociales dando consejos a través de videos y haciendo charlas. Me he dado cuenta que los errores son siempre los mismos. En una hora se puede ayudar mucho al emprendedor a avanzar más rápido, con menos riesgos y a bajar la tasa de fracaso.