



Maurice Khamis Massú, egresado FEN:
Pasión por el emprendimiento

Desde su egreso de la facultad a mediados de los años '70, el ingeniero comercial ha creado Atika, MK y Grupo H, todas ellas empresas exitosas, siguiendo un camino en el que hay que arriesgarse y trabajar duro.

Hace ya varias décadas que Maurice Khamis Massú estudió ingeniería en la FEN, que entonces tenía otro nombre. Le tocó la difícil época de efervescencia política de principios de los años '70 y el quiebre de la facultad.

Cuenta que estuvo en el centro de alumnos y que era muy transversal, con amigos de todas las tendencias. "Llegó un minuto en que el diálogo se acabó en la universidad, y las 2 facultades más sensibles a los problemas eran las de Economía y de Derecho", dice.

Para llegar a la facultad, que se ubicaba en calle República en esa época, tomaba 2 micros y luego caminaba 6 cuadras "de las grandes", recuerda. "Lo pasábamos increíble, teníamos una facultad pequeña con un patio chiquitito. Cuando entré, prácticamente no había ninguna mujer, y al semestre siguiente empezaron a entrar más".

Terminó sus estudios en un plazo extendido, porque ya entonces estaba muy involucrado con la Comunidad Palestina de Chile, de la cual actualmente es presidente.

"Nuestra generación fue bastante precursora, a nosotros nos tocó fundar la ICU" (Red de egresados de Ingeniería Comercial de la Universidad de Chile), comenta. Aún conserva una fotografía de la primera reunión de esa instancia, en momentos en que José Elías era decano.

Cuando egresó, trabajó un breve período en la Corfo, tras lo cual decidió seguir la natural inclinación que siempre sintió por el

emprendimiento. "Cuando estaba en la universidad, ya trabajaba y, gracias a esos trabajos, pude comprarme mi primer autito. En esa época existían los estancos automotrices, donde varias personas se juntaban y ponían una cuota mensual. Una vez al mes se rifaba un número, y esa persona se quedaba con el auto del mes. Así me hice de mi primer auto".

Emprender en un momento complejo

Era un momento complejo para el país, mientras la economía comenzaba paulatinamente a abrirse al mundo, a mediados de la década del '70. "Tenía un grupo de amigos de la universidad donde había arquitectos, ingenieros, médicos, de todo. Era un momento difícil para nosotros, porque salimos al mercado con un país deprimido, todos cesantes, había muy poco trabajo. El país estaba tratando de levantarse y, los primeros años, nuestra generación la sufrió. Después, tuvo la suerte de tomar la cresta de la ola".

Por esos años, Khamis decidió iniciar su primer emprendimiento. Unos amigos arquitectos le hicieron ver que existía un nicho en la construcción y mejoramiento de baños. Se contactó con fábricas en Italia, consiguió un préstamo y comenzó a importar cerámicas, creando la empresa Atika. "El primer año perdí 2/3 del capital, que en su mayor parte era del banco, pero me di cuenta que la plata se me había ido en gastos de puesta en marcha, publicidad, etc. Ya el segundo año comenzó a levantar y el tercero, el año '80, me fui para arriba y llegó a ser una de las empresas líderes del mercado".



Arriba: Una de las primeras reuniones de la ICU, cuyo primer presidente fue Víctor Hugo Cabello.
Abajo: Reunión en que se planteó la idea de formar la ICU



Los hijos de Maurice Khamis: Javier, Cristóbal, Sebastián y Josefina.

El año '98 vendió su parte de la empresa y creó MK, del mismo rubro, que se ha desarrollado exitosamente y hoy cuenta con alrededor de 1.000 personas en todo Chile. Un factor clave en este desarrollo, destaca, es el ingreso de las nuevas generaciones al negocio, con sus cuatro hijos muy comprometidos: Sebastián, ingeniero civil; Javier, ingeniero comercial; Cristóbal, ingeniero civil; y Josefina, ingeniera comercial.

En conjunto son accionistas también del Grupo Patio, en el área de rentas.

En el año 2000, Khamis creó Grupo H, que representa las marcas de ropa interior Palmers, Triumph, Chicfrance, Sloggy y Enersocks.

Pasión, perseverancia y tolerancia al riesgo

Sobre el emprendimiento, afirma que "no es fácil dar consejos en esta área porque uno tiene que tener ciertas cualidades. Por ejemplo, asumir riesgos; es difícil recomendarle a alguien que emprenda si es averso al riesgo. En todos los emprendimientos hay riesgos, especialmente cuando estás partiendo. Y, después, mantenerse arriba también cuesta. Además, hay que estar dispuesto a sacrificar muchas horas y a trabajar 24/7 durante un tiempo", reflexiona.

Sin embargo, agrega: "Si uno hace las cosas bien, con pasión, perseverancia y constancia, va a triunfar".

En este camino, pronostica que el próximo año, al igual que éste, será difícil, especialmente en el rubro de la construcción. Pero no será el primer desafío que enfrenta y sabe que así es la opción de crear y hacer crecer empresas.

"Lo más importante en una empresa es el factor humano. Con un poco de capital puedes instalar una tienda, comprar y vender productos, pero, en definitiva, la diferencia la hacen las personas, las que están a cargo de ejecutar el proyecto. Y, si esas personas no están comprometidas de verdad, bien motivadas en el objetivo, con los incentivos correctos, es muy fácil fracasar", afirma.

Lo sabe bien, porque partió con muy pocos colaboradores en cada una de sus empresas, quienes fueron claves para hacerlas crecer. "En MK tenemos muy poca rotación, porque nos preocupamos del clima laboral, de que la gente esté bien, siempre pagamos sobre el promedio del mercado, y también de tener las mejores personas. Tenemos una compañía con visión futurista. Por ejemplo, nosotros ya estamos con las 40 horas de trabajo a la semana. Con un área de recursos humanos importante, haciendo actividades, etc, tratamos siempre de que cada uno se sienta parte de la empresa porque, insisto, el factor humano es el que hace la diferencia en las empresas", enfatiza como parte del aprendizaje que ha recorrido durante estos años de altos y bajos que ha ido superando, como él dice, con pasión.