

Entrevista ►
HUGO YALLICOPOR
FRANCISCO
TUMI
GUZMÁN

La pequeña empresa le puede cambiar el rostro al Perú, asegura el empresario de Villa El Salvador que ahora exporta mototaxis

Ahora estamos en otro Perú, ya no debe haber 'papá Gobierno'

¿Qué se considera usted: un emprendedor o un emergente?

Un emprendedor, pues siempre he tenido el deseo de emprender algo que fuera mío. Yo he sido pobre, o, digamos, de clase media baja, provinciana. He nacido en Ica, pero mis padres son de una quebrada de Huancavelica. Mi mamá era campesina y mi papá, maestro de escuela. Pero desde que estaba en la universidad, me planteé la meta de trabajar, máximo, dos años para una empresa privada, y luego trabajar por mi cuenta.

Pero se quedó 14 años como empleado de Honda.

Es que uno se acostumbra a la seguridad, a la comodidad, al sueldo fijo a fin de mes. Por eso es que ahora creo que el perder ese trabajo en Honda, debido a una reducción de personal, fue decisivo en mi vida. Fue un momento muy difícil, pues yo ya no era un jovencito, pero hizo que retomara mis inquietudes universitarias y que comenzara mi propia empresa. Es decir, tuvieron que pasar casi 14 años y que me dijeran: "Anda, vete", para que yo me pusiera otra vez en marcha.

Muchos peruanos tienen el mismo sueño, pero se quedan en el camino. ¿Por qué usted lo logró y otros, no?

Es verdad que hay muchos que son soñadores y que también quieren llegar a ser empresarios, pero solo lo tienen en el papel. Hay que tener un sueño, pero también hay que buscar ponerlo en práctica. Y si se quiere hacer realidad un sueño, solo hay un camino: perseverar.

“ Se abrió el mercado... y esto ha sido continuado por García que se ha dado cuenta del camino correcto y el Perú está creciendo ”

Cuando salí de Honda, muchas personas en la misma situación me decían que a los 4, 5 o 6 meses ya habían conseguido otro trabajo. Pero yo perseveré en mi proyecto y me arriesgué.

¿Cómo se empieza una empresa?

Cuando dejé de trabajar, vi que me quedaban tres caminos: hacer una empresa propia en forma individual; quedarme a trabajar con mi esposa, que tenía una farmacia; o asociarme con alguien, para no estar solo. Descarté lo del negocio con mi esposa, pues yo no tenía nada que ver con asuntos de farmacia; también, tal vez, por un tema de machismo: "¿Cómo voy a depender de mi esposa?", pensaba. Al final vi que era conveniente unir esfuerzos con alguien más para no arriesgar todo solo. Entonces busqué a mi amigo César Meléndez Castillo, que también había salido de Honda, y le planteé la idea de trabajar juntos.

Eso fue en los años 90, cuando el Perú ya había comenzado



AMBICIÓN. "Yo llegué a Villa El Salvador como desempleado y he avanzado hasta pequeño empresario. En ese tiempo he visto muchas empresas estancadas. Hay un tema de mentalidad, de no mirar para adelante".

a cambiar. ¿Cree que habría podido hacer el mismo camino diez años antes?

Yo creo que no. Ahora estamos en otro Perú. La revolución de Velasco le hizo mucho daño al país. De repente estuvo bien la concepción idealista de darle al campesino las tierras del patrón, pero el campesino no estaba preparado ni sabía nada de gestión, y obviamente los resultados no fueron buenos. Nacionalizar tampoco fue un buen camino, pues el Perú se aisló. Luego entraron Morales Bermúdez y Belaunde y lo quisieron arreglar un poco. Pero de ahí vino Alan García y terminó de arruinarlos.

No es suficiente, entonces, tener un sueño o perseverar. También hay que tener un entorno nacional específico.

Claro. El peruano no es malo; el peruano es trabajador. Pero necesita que haya gobiernos como el de Toledo, que no fue malo, o como el del mismo Fujimori, más allá de las varias cosas negativas que tuvo. La política económica comenzó a cambiar desde la época de Fujimori.

Se abrió el mercado. Y eso ha sido continuado por Toledo y, gracias a Dios, por Alan García, que se ha dado cuenta de cuál es el camino correcto. Por eso el Perú está creciendo y por eso ahora hay más oportunidades para todos.

En grandes líneas, ¿qué es lo que todavía falta corregir en el sistema económico para que más peruanos como usted salgan adelante?

Sin duda la economía está avanzando, pero en las clases necesitadas eso todavía no se siente tanto. Una manera de avanzar, desde mi perspectiva, es trabajar mucho más el asunto de la pequeña empresa, darle más apoyo. Hay que encadenar de una u otra forma al pequeño empresario a la gran empresa, y viceversa, pero encadenarlo de verdad, pues siempre hay proyectos pero... Debemos hacer que la pequeña empresa se prepare mucho más en temas de gestión.

¿Cómo se logra eso?

Por ejemplo, hay un curso muy interesante que hace Prom-Perú,

GERMÁN FALCÓN

LA FICHA

Nombre: Hugo Yallico Buleje.

Nacimiento: Ica, 9 de enero de 1959.

Estudios: Primaria y secundaria en los colegios N° 581 y San Luis Gonzaga de Ica. Ingeniería mecánica en la Universidad San Luis Gonzaga.

Trayectoria: Luego de 14 años de trabajar en Honda, fundó en el parque industrial de Villa El Salvador la empresa CNC Industrial, que ensambla, fabrica y exporta motos y mototaxis bajo la marca Velorex.

cadenaíamos directamente al gran aparato productivo.

¿Hay desconocimiento de gestión entre los pequeños empresarios?

Nosotros tenemos menos de 50 años y por eso tenemos otra concepción, pero hay pequeños empresarios de más edad que aún están pensando que el Gobierno les va a regalar todo, cuando no es así, ni debe ser así. Ya no hay 'papá Gobierno'. El Gobierno debe apoyar, pero en otros terrenos, como el que he señalado antes. Entonces, hay que cambiarles el concepto a estos pequeños empresarios, y eso se consigue, primero, apoyándolos, y luego diciéndoles: "Prepárate en esta academia para que puedas postular y tengas la oportunidad de ingresar".

Eso nos regresa al asunto de los emprendedores.

La vez pasada hubo una huelga de productores de leche en el sur chico, pues Gloria les pagaba muy poco. ¿Pero qué hacen ellos para salir de esa situación? Tienen que darle un valor agregado a su producto. Eso depende de ellos, no de Gloria. Yo veía las noticias y me decía: "Yo no le vendería a Gloria. Buscaría a alguien que me pudiera financiar, generaría una planta de yogur, manjar o tejas, y los sacaría al mercado".

¿Así de fácil? ¿Se puede conseguir, por ejemplo, financiamiento?

No. Ese es un gran problema. Una pequeña empresa, lamentablemente, no tiene financiamiento. Nadie apuesta por ella. Por otro lado, los intereses que cobran los bancos son muy altos: 35%, 45%. Ahora tenemos un poco de inflación, pero ha habido años en los que no teníamos mucha inflación y los bancos no bajaban sus intereses. Pero uno debe perseverar en sus proyectos, pese a todas las dificultades, pues siempre hay una oportunidad.

Pero no deja de ser difícil el Perú.

Yo llegué a Villa El Salvador como desempleado, empecé como microempresario y he avanzado hasta pequeño empresario. En este tiempo he visto muchas pequeñas empresas que siguen hasta ahora como pequeñas. Allí hay un tema de mentalidad, de decisión, de visión, de no mirar hacia adelante. Un amigo de Ica me decía: "Yo soy pobre, no tengo plata, ¿qué voy a hacer?". Le respondí: "Compadre, júntate con otras personas, com-

pren El Comercio del domingo y vean Mi Negocio, de ahí van a salir ideas. Ica, por ejemplo, tiene historia, huacos, tejidos, ¿por qué esa cerámica no la podemos hacer aquí igual que la hace Chulucanas?".

¿No hay una nueva mentalidad en el país?

Yo creo que sí la hay. Los medios están haciendo algo muy importante, que es hacer que nos demos cuenta de todo lo que tenemos como potencial. Yo quisiera tener 30 años para desarrollar todo lo que se puede hacer ahora. El Perú se va a ir arriba. En unos 10 años, estaremos en una situación mejor que Chile. Pero me parece importantísimo que el Gobierno no baje los brazos y mejore la calidad de la enseñanza. Tenemos que pensar en el largo plazo. Nuestros niños y nuestras niñas tienen que prepararse bien.

Aparte de los cursos de gestión, el financiamiento y otros factores que ha mencionado, ¿cómo se debe apoyar a la pequeña empresa?

Deberíamos darles a las pequeñas empresas la oportunidad de consolidarse. Dejarlas por lo menos tres años libres, asesoradas y sin demasiadas cargas, para que tengan una oportunidad. Hoy de arranque nomás deben asumir los impuestos y otras cosas por el estilo que las matan. Hay que darles, por un lado, las herramientas de gestión para que no haya demasiada mortalidad y, por el otro, ofrecerles apoyo, posponerles el pago de impuestos, permitirles cierta flexibilidad laboral, para que en esos tres años salgan adelante y se consoliden. Si hacemos esto, incluso se va a reducir la informalidad. Pero tiene que ser cosa de ley: yo te ayudo, aquí están los pasos, tienes que hacer esto. Si la empresa no cumple, muere. Pero muchas se consolidarán.

¿Puede la pequeña empresa llegar al mercado mundial, o es un mito?

Para llegar al mercado mundial, debemos empezar primero aquí en el Perú. Para una empresa chica es difícil exportar a Estados Unidos, salvo que tenga productos muy exclusivos; pero quizás no le es difícil exportar a Ecuador. Pero tenemos que prepararnos con ese fin: en gestión, en financiamiento, en todo, antes de salir a buscar mercados. Por otro lado, con la llegada del TLC, se van a crear huecos de producción que no van a estar abastecidos, pues las grandes empresas van a mirar a Estados Unidos, ya que ahí tienen más margen. Si abastecían al mercado nacional, ¿quién va a cubrir ese hueco?

Las pequeñas empresas.

No todas las pequeñas empresas; solo las preparadas para hacerlo. Y si ese hueco ya está copado, pues a mirar a los mercados regionales. Ahora estamos en mejores condiciones que Bolivia y que Ecuador, ¿por qué no aprovechar esos países? No se puede dar el salto trepando a Estados Unidos. Hay que ir escalón por escalón, como cuando juegas fútbol en tu barrio, de ahí pasas a las ligas mayores y avanzas hasta llegar a la profesional. Hay que tener las cosas claras. ■

VILLA EL SALVADOR DEBERÍA ABRIRSE COMO LO HA HECHO EL PERÚ

Los TLC no son una amenaza, sino una oportunidad

Con el tiempo desaparecerán los mototaxis.

Claro. Va a haber un momento en el que el mercado se va a saturar y se va a reducir. Será el momento de pensar en salir afuera. Pero allí donde haya problemas de transporte, de falta de vías de comunicación, siempre se va a necesitar un mototaxi. Entonces, es ahí donde uno tiene que apuntar.

¿Por qué no hay que temerles a

los tratados de libre comercio?

Porque allí están las posibilidades de crecimiento. Porque afuera hay grandes oportunidades. Porque el Perú tiene ahora la posibilidad de venderles a 300 millones de consumidores estadounidenses, que tienen plata; o de venderles a más de mil millones de chinos, que son nuevos consumidores.

Muchos empresarios le temen al libre comercio con China.

China es temible por todo lo que tiene. Pero si ellos vienen, tenemos que seguir adelante. Por ejemplo, si bien los chinos fabrican más barato, en productos grandes y voluminosos, el flete les costará más caro, entonces podemos aprovechar eso para hacerlos acá. Obviamente, tenemos que mejorar nuestra tecnología, al menos para estar a la par en costos, e igual China seguirá siendo temible, pero la solución no es cerrarle la puerta.



VES. "Hay gente que se opone a los cambios y no cree en desarrollo".

¿Cree que este es el punto de vista que predomina en sectores como Villa El Salvador?

En Villa El Salvador hay de todo. También hay gente que se opone a los cambios y que no cree en el desarrollo, como en cualquier lugar. Por eso a veces yo pienso en una especie de TLC interno: Villa El Salvador debe procurar atraer inversiones de afuera, del lado más moderno del Perú, pues no veo un Wong, un Plaza Veja, un Ripley o un Megaplaza.

¿Por qué no ha ocurrido eso en Villa El Salvador?

De repente a las grandes empresas no les gusta todavía la idea. Por otro lado, hay personas, en el mismo parque industrial, que rechazan esa posibilidad. "Nos van a quitar nuestras ventas", dicen. Pero es al contrario. Deberían ponerse a pensar que si todos hubiéramos pensado así, el Perú tampoco habría firmado el TLC con Estados Unidos. Deberíamos pensar en Villa El Salvador como si se tratara de un país en busca de inversión privada, en busca de competencia y de progreso. No sé qué pensará el alcalde, pero debería abrirse como ha hecho el Perú. ■