

CADE EMPRENDEDORES 2011. COMPARTIENDO EMOCIONES

# Una mirada a la familia

POR CUARTO AÑO, IPAE ORGANIZÓ DURANTE DOS DÍAS UNA SERIE DE CONFERENCIAS PARA QUE LOS EMPRENDEDORES CONOZCAN DIFERENTES EXPERIENCIAS DE QUIENES HAN CONSEGUIDO GANAR UN NOMBRE EN EL MERCADO

¿Cuáles son los errores más comunes en una pequeña empresa familiar? De modo general las respuestas pueden ser: que no estén separadas la economía de la empresa y la de familia, y que no estén delimitados los cargos que cada miembro ocupará en el negocio. Las responsabilidades se deben merecer. Pero en realidad, cada familia encuentra su manera

particular de hacer que bajo las mejores condiciones la empresa tenga buenos resultados. Para eso es necesario que los miembros que ocuparán un cargo se profesionalicen y puedan armar un equipo sólido.

En una de sus conferencias, IPAE reunió a tres empresarios para que cuenten lo que habían hecho para que sus negocios sigan funcionando y pasando a otra generación. ▲



REUNIÓN. La propuesta de esta edición de CADE Emprendedores fue transmitir la emoción de hacer empresa.

ROLLY REYNA

## CONFERENCIA: LOS NEGOCIOS EN FAMILIA

Efraín Wong / GRUPO WONG

### “No fue fácil desprendernos de los supermercados”

- Mi padre comenzó la empresa con una pequeña bodega. Hoy somos un grupo con inversiones en varios sectores económicos: agroindustria, energía, pesca, panificación, industria forestal y medio ambiente, inmobiliario (centros comerciales), servicios (Gran Terminal Norte), finanzas (edpyme Prymera).

-Decidimos vender los supermercados en el mejor momento. El sector estaba creciendo y para mantener el 70% del mercado que por entonces teníamos,

debíamos abrir dos tiendas por cada una que abría la competencia. Ahora vemos ese negocio como la esposa que se fue.

- No fue fácil desprendernos de supermercados Wong, porque muchos clientes lo habían adoptado como un símbolo propio.



Alberto Ikeda / SAN FERNANDO

### “Hoy solo integramos el directorio”

-Todas las etapas son difíciles, los bancos no creen en uno al inicio. Por eso crecer significa ahorrar todos los días. Durante las crisis, lo que valen son los ahorros. Aprendimos a no quebrar.

-Cuando uno crece el dinero no es problema, porque los bancos te prestan. Lo que aparece son problema de gestión.

-A inicios de los ochenta toda la familia trabajaba en la empresa. Hoy no hay ninguno. Todos los gerentes son contratados (demora-

mos casi 9 meses en encontrar al gerente general) y los cuatro hermanos fundadores participamos solo del directorio.

- Como familia tratamos de transmitir a los gerentes los valores que nos hicieron exitosos. Y les ponemos retos: para el 2015 queremos llegar a ventas anuales por mil millones de dólares y que el 50% de los ingresos provenga de productos con valor agregado.



Marina Bustamante / RENZO COSTA

### “La clave es la unidad de la familia”

-Si hay éxito en una empresa familiar es porque hay unidad en la familia y compromiso. Mis dos hijos y yo al menos nos juntamos una vez a la semana para almorzar y nos gusta resolver crucigramas.

-Yo estudié psicología y fui una empresaria empírica. Pero Renzo, mi hijo mayor, estudió y se profesionalizó. Crecimos porque armamos un buen equipo profesional.

- Yo le fui dejando la posta a mi hijo en la dirección de

la empresa. Los empresarios de antes se resistían a hacerlo, quizá porque no tenían una vida propia fuera del trabajo. Tienes que saber decir: “hasta aquí nomás”.

-Los valores no se enseñan, se practican.

- Tengo una hermana y una sobrina que trabajan en la empresa, y están allí porque son eficientes, no porque son de mi familia.

