

Entrevista

Crear una Empresa en el Perú Toma Tiempo



Samuel Dyer
Presidente del Grupo Dyer y
Presidente de la Asociación de
Empresas Familiares (AEF)

¿Cuál es su recomendación para que una empresa familiar sea exitosa?

Cada empresa es diferente, pero por los estudios que se han hecho a nivel mundial y en el Perú, la clave del éxito es principalmente que las familias sean muy unidas, serias, responsables, innovadoras, disciplinadas, perseverantes, que tengan una serie de habilidades para los negocios, que les guste el reto, que a la primera caída se levanten y continúen. Hoy, con el Internet, hay mucho que aprender. Y podemos ver cómo otros emprendedores han logrado pasar de ser pequeños a medianos y de medianos a ser grandes.

El sentido de amor y justicia es muy importante. La familia

tiene que ser muy unida, transparente y como quieren crecer, tienen que pensar que eso no cae del cielo. Tienen que profesionalizarse, estudiar, hacer su plan estratégico, entre otros factores, y estar actualizándose permanentemente.

¿Cómo se explica que de acuerdo a la estadística mundial, solo una de cada 10 empresas en el mundo llega a la tercera generación?

A veces el fundador de la familia (empresa) no prepara a las generaciones para que exista una sucesión ordenada. Muchos mueren en el camino. No han preparado a sus hijos en el manejo de la empresa y en el tema de la justicia, no han planeado bien cómo sería el accionariado sin ellos, no han hecho un plan estratégico a largo plazo y entonces comienzan las disputas y desorientación, y la empresa termina desapareciendo.

¿Cuál sería entonces ese punto de inflexión que usted recomienda?

El objetivo es despertar el interés de los emprendedores peruanos, pequeños, medianos, y grandes, profesionalizar sus empresas. En el Perú hay más de tres millones de empresarios, y el 10 % de la población se dedica a actividades emprendedoras: desde un pequeño agricultor, que tiene su bodeguita, su puesto de periódico, hasta un empresario. La aspiración de todos ellos es llegar a ser un mediano o gran empresario. Y eso es bueno para el país, porque el 75 % del PBI está conformado por las empresas familiares del Perú.

En nuestro país ¿cuántas empresas son familiares?

El 90 % de las empresas del Perú son familiares. Tenemos que intercambiar experiencias para mejorar



nuestra capacidad profesional. Se debe crear una plataforma para ayudar a nuestros colegas, principalmente a los pequeños y medianos empresarios, para que tomen la ruta del éxito. Hoy el éxito del emprendimiento familiar en el Perú es el éxito no solo de la familia sino de todo el país, porque genera riqueza y principalmente trabajo.

¿Cómo ve los incentivos que el Gobierno da a las pequeñas empresas? ¿Hay avances?

Lo más importante que el Perú puede hacer para que vengan buenos emprendedores es mejorar la educación. Esto es clave. Se tiene que dar facilidades para la creación de empresas a los pequeños, medianos, y grandes empresarios, pero principalmente a los pequeños, para que crezcan, porque ellos necesitan más apoyo.

Esto todavía es una traba. Para crear empresa en el país se necesitan seis meses y en otros países más modernos tú vas a una ventanilla y sales con la creación de tu empresa en 10 minutos.

¿El endurecimiento de la función de la Sunat no podría generar desincentivos para la creación de empresas?

No, siempre y cuando se apunte a que la formalización de valor no

sea represiva y no desanime al empresario. Es importante que el país tribute, que se amplíe la base tributaria. La Sunat necesita ser eficiente porque nuestro país, así como crece también es justo que tenga recursos; es importante que la Sunat administre eficientemente los recursos y siga desarrollando buenas prácticas.

Sin embargo ¿no da la sensación que la Sunat ahorca más a los pequeños empresarios?

No. Yo soy principal contribuyente y la Sunat me tiene controlado. Las pequeñas y medianas empresas generan más del 80 % de la tributación, pero hay un sector que no tributa. El Estado debe administrar bien los fondos y dar facilidades a los empresarios.

¿Cómo reaccionar frente a los inversionistas extranjeros que quieren comprar empresas nacionales?

En nuestro caso, la empresa familiar no es Copeinca sino el Holding de Copeinca, donde tenemos otro concepto del manejo de la empresa familiar. Para nosotros trascender a las familias no es quedarnos con las empresas que hemos fundado; por ejemplo, si yo entro a la Bolsa de Valores me tengo que someter al juego de ellos. Se valoriza la empresa y llega un momento en el que uno toma una

decisión buscando utilidades, de esta manera la empresa familiar no está desapareciendo porque ese capital va al Holding donde está la familia e hijos y se invierte en otro sector.

¿Esa es su característica?

Sí, esta es una característica de nuestra empresa familiar Dyer. Obviamente otros no quisieran vender nunca su empresa porque son conceptos diferentes, cada grupo familiar tiene que ver su filosofía y ver su futuro. Nosotros nos vemos como una Holding tipo una 4x4 multipropósito. Si salimos en una entramos a otra, es decir, todo lo vendemos a buen precio porque somos inversionistas y nos estamos preparando para todos los negocios. Entonces no debe extrañar que mañana nos veas en energía, en bienes raíces, en un proyecto de regresar al negocio de fierros, pero en un nivel grande.

¿A qué otros sectores van a ingresar después de la venta de Copeinca?

Todos los sectores del Perú están buenos hoy en día, pero tenemos mucha fortaleza en el negocio del acero, energía. Aun no hemos tomado una decisión pero ahí va, si es que se realiza el proceso de la venta. En dos meses estaría definida la venta. Podría haber un tercer postor porque hay un grupo que está averiguando.

Este es un ejemplo de lo que ha hecho en el Perú un grupo familiar y quisiéramos que en el Perú haya miles, eso es lo que buscamos como asociación. Estamos trabajando en profesionalizarnos y ayudar a las familias emprendedoras.