

Carlos Hiraoka: “El sector privado es el motor de la economía”

Carlos Hiraoka, gerente general de Importaciones Hiraoka, nos da una visión del país y detalla qué aspectos deben fortalecerse para salir del subdesarrollo.

¿Cómo quisiera ver al Perú en el Bicentenario?

Para el **Bicentenario** falta poco y anhelamos ser un país mejor, con grandes obras de infraestructura. Sería maravilloso tener una **Carretera Central** que verdaderamente conecte. Eso daría un mayor dinamismo a las diversas actividades.

Las autopistas como la Panamericana Sur y Norte también deben seguir mejorando. Creo que por mucho tiempo ha habido demasiado centralismo en **Lima**, pero ahora ya vemos mayor participación de los gobiernos regionales y municipales. Un principal reto que tiene el país, es salir del subdesarrollo y solo será posible con el respeto de leyes en temas muy elementales, como el transporte, además de mejoras en los sectores salud y educación.

¿De qué manera obtener mejoras en la educación?

El Estado podría dar más facilidades, invertir en mejor infraestructura y fomentar una educación que sea integral, no solo de conocimiento y actividad física. Necesitamos jóvenes

que asuman retos y que no se amilanen por nada.

¿Los recientes actos de corrupción han perjudicado al país?

Diría que sí tuvieron cierto impacto, pero lo que más nos afecta es el ruido político interno que siempre hay. Eso es lo que no genera un ambiente amigable, muchas veces afecta la tranquilidad y no da la confianza que los inversionistas esperan.

¿Qué nos puede decir del sector privado y su aporte al país?

Es el motor de la economía. Se encarga de la formación de profesionales y de dar oportunidades para el desarrollo de una correcta actividad económica. Aquí destaco el papel de la **Cámara de Comercio de Lima** que con el respaldo de sus asociados, sigue aportando al desarrollo y crecimiento del Perú.

¿Qué opina sobre el dinamismo que ha registrado el sector comercio en los últimos meses?

Este escenario, sin duda, se debe a la apertura de nuevos centros comerciales en todo el país. Cada vez hay más negocios en el sector retail y eso impulsa el sector. Asimismo, considero que el dinamismo irá creciendo si se impulsa aún más la formalización de todo tipo de comercio.

¿Cómo ha evolucionado el consumidor peruano?

Hoy en día, está cada vez más informado. La tecnología le permite tener todo al alcance, por lo que ya no necesita salir de casa para adquirir algún producto o servicio. Sin embargo, creo que aún hay un sector que se inclina por la compra física, que en lo personal siempre será importante. La compra online ha calado mucho en la nueva generación, que por el poco tiempo que tienen ya sea por trabajo o estudios, no pueden hacer una compra de manera tradicional.

¿Tiene el Perú un buen ambiente para hacer negocios?

Somos un país que cada día evoluciona y se vuelve más competitivo. Además, motiva a ser eficientes en todo nivel, de modo que no solo se genere interés por los inversionistas sino que las personas sientan también que se les brinda un buen servicio.

Con la experiencia que lo respalda, ¿cuesta emprender en el Perú?

Sí, sobre todo para quienes nos encontramos en el sector formal. Como todos sabemos, aún en nuestra economía tenemos un alto índice de informalidad. Las leyes tienen que ser más atractivas para que el sector informal se formalice. Se podrían dar más facilidades.

¿Le ha costado a Importaciones Hiraoka mantener su cultura empresarial?

Eso se logra con disciplina. La cabeza organizacional siempre tiene que dar el ejemplo, inclusive desde las cosas más sencillas como cumplir los horarios, por ejemplo. Si algo tenemos claro es que no solo se trata de comunicar cosas, sino de ponerlas en práctica para que los hechos hablen por sí solos.

¿Cuál es su filosofía para hacer negocios?

La disciplina, el trabajo constante, el respeto mutuo y pensar siempre en brindar la mejor atención. Nos preocupamos no solo por el cliente sino también por nuestra sociedad. Somos una empresa solidaria y responsable, que se preocupa por atender las emergencias que se suscitan en el país; así como coauspiciar a jóvenes talentos como los deportistas peruanos Inés Melchor, Rolando Serrano y Danica Nishimura. Ellos nos representarán en los

Juegos Panamericanos 2019 en las categorías de atletismo, ciclismo de montaña y bádminton, respectivamente. Asimismo, también apoyamos a colegios de **Lima** y de **Ayacucho**.

¿Cuál ha sido la clave del éxito de Importaciones Hiraoka?

El trabajo sacrificado. Son muchas horas las que demanda manejar una empresa familiar, pero lo hacemos con gusto. Ya tenemos 54 años manteniendo firme el legado y la fidelidad de nuestros clientes y trabajadores.

Un aspecto importante es mantener a nuestro equipo siempre capacitado. Eso nos ha permitido no solo ofrecer un buen servicio sino contar con un servicio técnico propio que da seguridad y tranquilidad a nuestros clientes.

Con los años crearon su propia marca, Miray. ¿Qué tal ha sido la experiencia?

Se pensó en una marca propia para tener una especie de respaldo, en algo que sea económico y de buena calidad **Miray**, que en japonés significa “futuro” y en quechua “ver”, ingresó al mercado hace 20 años solo con ventiladores, y ahora podemos decir que abarcamos gran parte de los productos de línea blanca; así como de audio y video. Además, **Miray** tiene un porcentaje importante dentro de nuestras ventas.

¿Cuáles son sus proyecciones a nivel empresarial?

Estamos por dar un gran paso con nuestra tienda online. Este plan se estaría dando entre agosto y septiembre de este año. Esperamos también, en uno o dos años, que Hiraoka abra más tiendas en **Lima**, donde ya contamos con cuatro locales - ubicados en **Lima, Miraflores, San Miguel e Independencia-**, y no descartamos el ingreso a provincias; pero, de eso ya se encargarán las nuevas generaciones.