



El Perú tiene que empezar a industrializarse. Estamos muy lejos de ser un país innovador. Tenemos que exportar productos con valor agregado”

res tienen sus problemas pero también sus virtudes, como la agilidad, la velocidad para tomar decisiones, la claridad de los valores, etc. No hay que olvidar que la mayor parte de las empresas exitosas en el mundo son familiares.

Y que las que más han crecido en los últimos años no lo eran...

Así es. La pregunta es por qué elegir uno u otro modelo cuando puedes escoger lo mejor de los dos, y evitar a la vez los vicios respectivos. Obviamente, a medida que vas creciendo necesitas más gobierno corporativo, más estructura, pero si pierdes los valores originales, te estás haciendo el harakiri. Es fundamental, en ese sentido, que no se pierda el contacto humano.

¿En términos de gobierno corporativo, qué medidas ha implementado?

No tomar decisiones solo, ni por capricho, sino buscar en lo posible la unanimidad, tanto en el directorio como con los equipos gerenciales. Por otro lado, buscamos que la información fluya, no esconder la de otros sino que todos la compartamos para utilizarla de la mejor manera.

Pero algunas de las empresas del grupo son familiares y otras personales...

Tenemos una política de estar unidos, pero si se presentan oportunidades de negocio donde no todos los integrantes de la familia quieren entrar, hay libertad para hacerlo. No vamos a limitar el crecimiento de ningún miembro de la familia.

Su página web también dice que el objetivo principal de la empresa es el bien común, lo cual puede resultar extraño ya que hablamos de un negocio. ¿Tiene que ver esto con su ascendencia china?

Sí, tiene que ver con mi as-

Empresas que integran Samcorp

SINOMAQ
MAQUINARIA CHINA DE CALIDAD

SINOMAQ: comercializadora de maquinaria pesada, camiones y equipos para agricultura, construcción, minería e industria.

Newport Capital S.A.C.

NEWPORT CAPITAL: empresa administradora de salas de máquinas tragamonedas, entre ellas Tropicana, Copacabana, Hello Hollywood, Magic City y Silver Moon.

Duraplast
para más...

DURAPLAST: industria plástica con capacidad de procesar 7.000 toneladas anuales de materia prima.

CHINA OCEAN
中国远洋

CHINA OCEAN: vehículo para canalizar inversiones en asociación con empresas chinas.

INVERDES

INVERDES Y ANAWIM PERÚ: empresas vinculadas al rubro inmobiliario.

GOLDEN PALACE
CASINO

CASINO GOLDEN PALACE: local de entretenimiento con más de 4.000 m² de área.

CASINO LA HACIENDA

CASINO LA HACIENDA: uno de los primeros casinos que se instaló en el Perú.

RESTAURANT LUNG FUNG
ORIENTAL

RESTAURANT LUNG FUNG: establecimiento cinco tenedores de comida cantonesa ubicado en San Isidro.

沈 SAMCORP

Día_1

“No puedo concebir que mi quehacer y el de las compañías que manejo sean solo para mi propio beneficio. Me avergonzaría de ello”

endencia, pero también con mi formación, que es de filosofía y teología. En general, soy poco proclive a encasillarme en alguna ideología y siempre pienso que la mejor manera de aproximarme a las cosas es cuestionando el statu quo. En ese sentido, no puedo concebir que mi quehacer y el de las compañías que manejo sean solo para mi propio beneficio. Me avergonzaría de ello. Es fundamental entender que toda empresa tiene un fin social.

Si no concibe que su empresa le sirva solo a usted, ¿cómo hace para que los beneficios se distribuyan de manera apropiada?

No hay una fórmula mágica para lograrlo. Vuelvo al tema de los equilibrios: lo fundamental es manejar los balances. Esto puede ser interpretado como poco objetivo, pero tienes que lograr que te funcione en la práctica.

¿Siente que es así? ¿Cómo lo mide?

Es difícil probar que me funciona, pero ciertamente es la manera que mejor responde a mis valores.

Si tenía a su disposición los negocios de su padre, ¿por qué decidió estudiar filosofía y no administración?

Lo hice para satisfacer una inquietud personal. Me interesa mucho el mundo del pensamiento, y creo que eso me ha dado una buena base para la vida práctica. Pero también

hice un programa para CEO en IESE, Wharton y CEIBS (China Europe International Business School), que me permitió conocer el entorno de negocios en tres continentes, siendo lo de China lo más interesante.

¿Cómo así?

Digamos que en el IESE aprendí lo más tradicional de las escuelas de negocio. En Wharton se dedicaron principalmente al tema de la innovación y lo que hice en Shangái fue entender a profundidad el país, la política, la economía, las finanzas chinas, etc., ver su futuro y cómo va a afectar al mundo.

¿Viaja seguido a China?

Cuatro veces al año. Hablo el cantonés, lo cual es una limitación, pero estoy tratando de vencerla con gente que habla chino mandarín acá. El equipo de allá lo habla a la perfección. Otro tema que vale la pena mencionar es

que vamos a hacer un gran esfuerzo para ayudar a los inversionistas chinos que están acá a superar el gran problema de comunicación que hay con nuestras autoridades y con el pueblo.

Hoy es casi imposible conseguir una entrevista con un ejecutivo chino basado en el Perú y la gente se guía por las críticas que pesan sobre casos como el de Shougang...

Hay, ciertamente, una brecha de comunicación por el idioma y por las diferencias de cultura empresarial que no se ha logrado superar aún y donde creemos que podemos ayudar. Pero también hay mucho mito. A Shougang se la ha estigmatizado, pero me consta que están tratando de hacer los mejores esfuerzos. Por otro lado, tienes a una empresa como Zijin Mining que ha invertido cientos de millones de dólares pero hasta ahora no puede pisar su con-

cesión. Y tienes otras que empezaron con buena imagen y que la mantienen intacta.

¿Qué va a pasar con China adelante?

Va a seguir creciendo. En su plan quinquenal ellos siempre son conservadores y han puesto que por lo menos van a crecer 7% en los próximos 5 años, así que yo estimo que estarán cerca del 9%. Su gran reto es cómo alentar el consumo interno, pero no me queda duda de que lo van a conseguir.

“Vamos a hacer un gran esfuerzo para ayudar a los inversionistas chinos a superar el gran problema de comunicación que hay”

¿Cómo deja eso al Perú?

El Perú tiene que empezar a industrializarse. Estamos muy lejos de ser un país innovador. Tenemos que convertirnos en un país que exporte productos con valor agregado. Por otro lado, es fundamental que el Perú, por lo menos en lo que respecta al Mincetur y a la Cancillería, busque entender mejor a su gran socio, que está deseoso de explotar el acuerdo de asociación estratégica que tenemos con él. Si el Perú es un país que tiene recursos que China ansía, se puede llegar a acuerdos interesantes. Así, podríamos celebrar un acuerdo de abastecimiento de minerales a cambio de una transferencia inmediata de tecnología o inversión en infraestructura. Ellos no van a ser el problema, nosotros tenemos que encontrar la manera de unirnos para aprovechar la situación. 🤝