

Kaikano

N° 58 Julio 2011
ISSN 1995-1086

 APJ | ASOCIACION
PERUANO
JAPONESA



Compartimos el
orgullo de ser
peruanos



LA HISTORIA DE UN JAPONÉS VISIONARIO

Hiraoka

LA EMPRESA QUE
SOÑÓ UN HOMBRE[textos **ANGÉLICA CAMACHO** / fotos **BEATRIZ TORRES**]

Esta historia empieza en un local de veinte metros cuadrados lejos de Lima, en un pueblo ayacuchano. A Carlos Chiyoteru Hiraoka le habían dado su liquidación por tiempo de servicio, tenía 27 años y la experiencia de un joven que hizo crecer dos pequeñas tiendas. Ahora quería la suya propia. Era 1941.

Había llegado de Japón unos años antes, primero a dar un vistazo invitado por su hermano que ya vivía en el Perú; después para quedarse. Trajo en su equipaje sus herramientas de odontólogo recién egresado, no sabía que en vez de cuidar dentaduras iba a fundar un negocio tan popular que su apellido es moneda común en el lenguaje limeño. A Hiraoka de Miraflores, le digo al taxista. No necesito precisar más.

Tras un tiempo en Lima haciendo cachuelos, Carlos Chiyoteru vio en un periódico el aviso que lo llevó como administrador hasta Ayacucho. Dejar la capital fue más fácil

que dejar su natal Kumamoto. Se decidió a pesar de que todavía no hablaba bien el español por tratarse del bazar de una familia japonesa, Comercial Ishikawa, ahí lo recibieron y le enseñaron los tejes y manejes del comercio.

Y Carlos Chiyoteru aprendió, porque tres años después el negocio se expandió al pueblo de Huanta con él de administrador, hasta que la persecución a los japoneses vino con la Segunda Guerra Mundial y el local tuvo que cerrar. Entonces es cuando recibe la liquidación y empieza su propia historia.

...

Desde la puerta de Importaciones Hiraoka de Miraflores no es posible darse cuenta de que tres torres de siete pisos componen todo el local. Ha sido diseñado con discreción, dejando ver solo lo que se quiere; me doy cuenta recién del detalle al ver la maqueta que muestra Raúl Hiraoka Torres al momento de la foto. Se necesita espacio para tener stock de la variedad de electrodomésticos que aquí se venden.

Cuatro de los ocho hijos de Carlos Chiyoteru quedaron a cargo de esos comercios que todos los taxistas conocen sin necesidad de referencias. En el segundo piso de la filial de Miraflores, el tercero del clan familiar habla con la calma de un profesor de yoga. Difícil imaginar que traspasando la puerta 300 personas bajo sus órdenes no paran de moverse. Pero aquí Raúl sigue contando los orígenes remotos de la empresa sin inmutarse por el tiempo.

Dice que su padre era un liberal para su época: se adaptó a las costumbres, aprendió a hablar castellano, quechua, a disfrutar la comida; a todos trataba por igual, gente de ciudad, campesinos pobladores de las alturas, así se hizo querer; se casó con una huantina, una que “tuvo una paciencia de santa” y con ella logró abrir su primera tienda. Vendió sombreros, lana, hilos, agujas, telas, siempre aplicando la famosa técnica de la yapa, el regalito o el descuento.

“Fueron años duros. Todo el dinero que entraba se ahorrraba”, comenta Raúl. Nada

● EMPRENDEDORES

de bancos y prestamistas, su padre prefería crecer de a pocos con dinero propio, alejado de las deudas y los intereses, trabajando desde las seis de la mañana hasta que ya no hubiera luz.

Mientras su economía crecía (y Raúl recién había nacido) empezaron las mudanzas, el bazar pasó a ser almacén y de los veinte a los cien metros. La familia se multiplicaba. En el interin incluso el japonés que un día llegó sería alcalde de Huanta. Eran épocas en que la designación venía desde el gobierno entre los más destacados del pueblo.

LIMA, EL PRÓXIMO OBJETIVO

Cuando en Huanta tocó el techo sus ojos apuntaron hacia Lima; su ilusión era tener una tienda en la avenida Abancay. Encontró el terreno en una esquina y con paciencia lo fue construyendo hasta que hizo de él un edificio de nueve pisos. Para terminar la construcción rompió por única vez una de sus reglas: recurrió al *tanomoshi* (también llamado pandero), pero solo entre amigos.

Y por fin en el 64 se abrió Importaciones Hiraoka. El éxito no llegó tan fácil: se probaron varios rubros por casi cinco años. Al inicio vendieron importaciones de plásticos y accesorios, luego fue bazar, más adelante tienda de regalos, después juguetería y al final se llenó de artículos de escritorio.

- Los electrodomésticos llegaron por coincidencia.
- ¿No fue porque la gente le pedía?
- No, en uno de esos viajes que papá hace a Ayacucho se sienta con un señor que era un judío, los dos conversan, y el judío le dice por qué no vendes radios portátiles en tu tienda. Él era mayorista de radios.

Tras aquel encuentro vino la expansión: cuatro tiendas ubicadas estratégicamente (con



Carlos Chiyoteru Hiraoka, su esposa Rosa y tres de sus hijos



proyectos para dos sucursales más) que dan empleo a mil personas, liderazgo en el mercado y una marca propia de artefactos y electrodomésticos (Miray).

“Importaciones Hiraoka desde su fundación ha avanzado cada día venciendo toda clase de obstáculos y enfrentando toda clase de retos que le permitieron salir adelante”, expresó Carlos Hiraoka Torres, en una conferencia por el 110 aniversario de la inmigración japonesa al Perú.

El mayor de los Hiraoka Torres se llama Carlos, igual que su padre. Es también un hombre de negocios, invitado a dar charlas sobre éxito empresa-



Raúl Hiraoka, uno de los herederos.

rial. Para él no hay secretos cuando tiene que hablar de cómo conseguirlo. Una filosofía simple de amor al trabajo y sacrificio que aprendió de primera mano: ayudando en aquella tienda de Huanta los domingos desde niño, junto a sus hermanos. El mostrador fue su primera escuela de negocios.

Desde marzo de 2004 Carlos Chiyoteru no puede ver cómo evoluciona el sueño que un día tuvo. Se fue pero dejó un negocio que se lleva los premios en ventas peruanas de las propias marcas de artefactos. ¿Cómo hizo para lograrlo? ¿Será porque pensó en la gente cuando la mayoría pensaba solo en di-

“IMPORTACIONES HIRAOKA DESDE SU FUNDACIÓN HA AVANZADO CADA DÍA”

nero? Raúl recuerda que, a veces, de pequeño, se preguntaba por qué su padre les daba más atención a los trabajadores que a ellos, sus hijos.

“Me decía nosotros tenemos todo por ellos, son la base de la empresa”.

Los hijos ya jóvenes tuvieron otra lección cuando les sugirió que en vez de discutir con los clientes por algún reclamo lo solucionasen en el acto. Para el padre cambiar un producto no era un problema si la cantidad de ventas era buena. Desde ese momento Importaciones

Hiraoka ganó prestigio y confianza.

¿Qué sigue ahora? Raúl explica que es hora de que esta empresa familiar acoja a profesionales externos para la gerencia de los nuevos proyectos en Lima Sur y Lima Este. “Ese es el futuro”, añade sentado en la oficina de directorio. Justo tras él el retrato del fundador sonríe. La historia se cierra con uno de los herederos abriendo las puertas de su empresa tal como lo hizo la familia Ishikawa, hace siete décadas. A veces el futuro se parece al pasado.