

“Sí se pueden tomar decisiones importantes conduciendo”

Juan Pablo Chirinos se define como un emprendedor, y recuerda que el grupo Alese lo empezó desde abajo. Arrancó su empresa en 1995 junto a su primo. Hoy trabaja con marcas como Maserati, Kia y Chevrolet.

RAÚL CASTRO PEREYRA
rcastrop@diariogestion.com.pe

“A mí siempre me han gustado los autos”. Así se define Juan Pablo Chirinos, presidente del directorio del grupo Alese. Recuerda que siempre le llamó la atención el sonido de los vehículos. Así empezó todo su recorrido por esta industria. Su empresa comercializa, entre otras marcas, Kia, Chevrolet y recientemente se hizo de la concesión de Maserati.

¿Recuerda el primer auto que compró?

Creo que fue un Daihatsu. Yo estaba en el colegio, justo por terminar, vivía en Arequipa y creo que se lo compré a un taxista. Lo primero que hice fue transformarlo, ponerlo bonito, cambiarle de aros.

¿Qué auto tiene ahora?

Tengo una camioneta Chevrolet Tahoe. Pero en el 2003 tuve un Maserati, me compré

a través de Italmotor un Gran Turismo, que llegó desde Chile.

¿Cuántos autos ha tenido en su vida?

No lo sé. De joven cambiaba mucho. He tenido muchos autos. El auto que manejaba los fines de semana hasta muy poco era mi Maserati que lo tuve desde el 2003 y que lo he vendido para comprar uno nuevo.

Cuando conduce, ¿toma decisiones para su negocio?

Antes era muy fácil relajarse manejando. Pero sí se pueden tomar decisiones importantes conduciendo, cualquier lugar es bueno para decidir.

¿Consulta sus decisiones?

Siempre se consulta con el equipo por el tamaño del grupo que tenemos. Pero creo que el hecho de haber empezado desde abajo te da la facilidad de pensarlo y decidir rá-

“Cuando no estoy en la compañía) pienso en qué hacer para seguir creciendo, siempre tengo que soñar, si dejo de soñar no voy a crecer”.

“Mi primer auto lo compré cuando estaba el colegio, justo por terminar. Lo primero que hice fue transformarlo, ponerlo bonito”.

pidio. Sin embargo, es muy importante que podamos empoderar a las personas.

¿Cómo llega a esta industria? Estudié administración de empresas en la Universidad de Lima. Siempre he sido un em-



Perseverancia. Juan Pablo Chirinos recuerda que pasaron tiempos difíciles en los 90 a raíz de la recesión.

prendedor y este grupo lo empecé desde abajo. Cuando terminé de estudiar tuve la posibilidad de tomar la concesión de Hyundai, junto a mi primo.

¿Cuándo fue eso?

Fue a fines de 1995. Teníamos dos locales, uno en el Óvalo Gutiérrez y otro en la avenida La Marina. Fueron tiempos muy difíciles, pues vino la recesión, pero también la importación de los vehículos usados, que era un negocio fortísimo.

¿Qué pasó?

En el año 1997 debimos salir de la industria. ¿Qué hice? Nos dedicamos a la posventa con un taller de planchado y pintura y trabajábamos con las compañías de seguro.

Nuestros clientes de aquellos dos años también nos llevaban sus autos.

¿Cuándo vuelven a la industria?

En el 2003 regresamos con Kia. Ellos nos buscaron para comercializar su nueva línea. Estaba de moda la Sonora, y a partir de allí rediseñaron todos sus nuevos modelos. Así volvimos, y luego sumamos Chevrolet, que la trajimos cuando los vehículos se empiezan a convertir a gas natural.

¿Qué sucedió?

En ese entonces solo se convertían autos usados a gas y había un sistema para pagar lo con el consumo en los grifos. Era un sistema muy vinculado al taxi. Nosotros lo

que hicimos fue diseñar un mecanismo para que no solo se pueda pagar el equipo de gas sino también el vehículo.

¿Y así se asocian con Chevrolet?

Hablamos con General Motors y ellos nos dijeron que tenían un vehículo que funcionaba muy bien con gas natural, luego viajamos a Argentina para hablar con un proveedor de los kits para convertirlos. Los de General Motors vieron nuestro trabajo y nos dijeron para ser su distribuidor integral en el Perú.

¿Qué hace cuando no está en la compañía?

Pensar en qué hacer para seguir creciendo, siempre tengo que soñar, si dejo de soñar no voy a crecer.