

proveedor es el segundo exportador de maíz gigante del Cusco, y podría decir que es más que un socio.

¿Por qué este producto es más caro que otros snacks?

Es difícil explicar a la gente que este producto es caro, porque el maíz cuesta dos dólares el kilo, y todo sube. Si quieres comer bien, comprarás lo que para ti es mejor. A veces me llama gente que pregunta el precio de venta y luego se desaniman. Este producto tiene una historia detrás y no la vas a regalar como maní. Uno no le cobra un sol a un turista por ver nuestro pasado. Con el maíz es igual, me da gusto ser uno de los pocos que trabajan con este producto. Yo soy como muchos peruanos que quieren que las cosas tengan un precio real.

¿Cómo le fue consiguiendo clientes afuera?

Yo siempre he dicho que tengo mis promotores anónimos, que son peruanos que viajan y llevan productos como turrón o king kong y también su bolsa de maíz. Todos los días tengo correos del extranjero, gente que lo ha probado en el extranjero y pregunta cómo conseguirlo.

¿Qué responde?

El producto se distribuye en



KORN SNACKS DEL PERÚ

UN GRANDE.

El maíz gigante del Cusco es un producto con denominación de origen como el pisco; está protegido por el Estado.

EN CIFRAS

- ➔ **14** personas trabajan en la fábrica
- ➔ **S/.200.000** es la facturación promedio mensual de la empresa
- ➔ **4** sabores tienen los productos: natural, queso, picante y finas hierbas

Colombia, Venezuela, Panamá, Costa Rica y México. En el caso de Estados Unidos estamos tras un contrato de distribución.

¿Qué tan complicado fue que el producto ingrese a supermercados?

Cuando entré a Wong no sabían dónde meterlo. Había papas, maní, camotes. Este, en cambio, era un producto gitano, que a veces compartía esos espacios y a veces no. Ahora que hay cinco marcas de maíz, ya se ganó presencia. Pero los dos primeros años no la ves. En los supermercados hay muchos filtros y cuando llegas con un producto nuevo te expones a que te miren de arriba abajo y te pidan una serie de regula-

ciones. Si tu producto llega finalmente a las góndolas y no funciona te sacan, porque esperan que esté allí generando una utilidad. Al principio con Señor Maíz la gente miraba y pasaba de largo. Entrar no te garantiza nada si no tienes impacto. Fueron años pesados, pero poco a poco la gente ya lo recomendaba.

¿Por qué para este producto no invierte en publicidad?

¿Sabes cuál es la mejor promoción?: Que el cliente quede contento. Porque cuando estás satisfecho con algo lo repites sin importar lo que te digan. Si yo invierto en promociones este producto no destaca, pues al meter publicidad

de algún modo estás obligando a comprar. Y lo curioso en este caso es que el producto se vende solo.

¿Entonces de qué forma invierte lo ganado?

Con el dinero que entra, mejoro el proceso y sigo desarrollando el producto. Para eso no escatimo en gastos. No pido dinero al banco, todo se sostiene con ventas. Mi socio y yo nos concentramos en el proceso y la distribución se la dejamos a otra empresa que contratamos. Las ventas al exterior las supervisamos, pero el mercado local es muy complicado. El asunto de mi proveedor es acopiar el mejor maíz, el de mi distribuidora es vender y el mío hacer el producto.

Si tuviera que comprar tierras sería de nunca acabar, me volvería loco. Mejor es focalizar.

Al inicio la producción era tercerizada, ¿cómo funciona hoy?

Compramos un local en Breña y pusimos una pequeña fábrica. La inversión inicial fue 30 mil dólares, pero su implementación aún me está costando. Habré metido más de 200.000 dólares. Empezamos comprando una pequeña freidora, luego una balanza, las cosas necesarias. Hoy, cuando el maíz llega al depósito, se esperan cuatro días antes de pasar por la fritura, sancochado y tostado. Así producimos 20 toneladas men-

suales y el 75% se exporta.

¿Qué problemas ha superado la producción?

Recuerdo una vez que probé el maíz y tenía un sabor extraño. ¿Qué hacer si eran como 700 kilos? ¿Lo embolso y lo vendo? Qué bonito es que en la universidad te expongan casos y tomes decisiones, pero cuando en la realidad has invertido dinero es diferente. Estuve como dos horas diciéndome que quizá de diez clientes solo uno se daría cuenta. Pero antes de seguir dudando le dije a un chico de la fábrica que se deshiciera del maíz. “Esto no se vende”, dije. Y fue difícil porque había una serie de gastos incluidos, pero fue una decisión acertada.

¿Qué ha sido lo más difícil para hacer empresa?

Todo. Compáralo con el tráfico de Lima. Así es nuestro país, todos son imprevistos: lo que no debería suceder, sucede. Y hacen que uno se agote aunque la satisfacción final es mayor. Si de joven no estudié Administración de Empresas fue porque debía llevar matemáticas y no van conmigo. Pero al final todo lo que rehuí, me alcanzó, pues ahora trabajo con números y química. En verdad que la vida da vueltas.

TELEFÓNICA NEGOCIOS

APROVECHA INCLUYE

Llamadas Speedy Negocios PC

En paquete siempre es más barato.

Trío Negocios Informático

- Llamadas al segundo**
11,400 seg. (190 min)
- +
- Speedy 1MB**
(10% velocidad mínima garantizada)
- +
- PC Propia**
36 meses Financiada en

Por lanzamiento **INSTALACIÓN GRATIS.**

Infórmate llamando gratis al **104**

a sólo **S/. 239** mensuales



Promoción válida sólo en Lima, para clientes negocios hasta el 31.10.08. Llamadas con línea al segundo 2, sólo de fijo a fijo local. Incluye instalación con equipo convencional y módem Ethernet. Telefónica garantiza como velocidad mínima el 10% para la velocidad de 1MB. PC financiada en 36 cuotas sin intereses, comisiones o recargos de ningún tipo. Aplican restricciones. Para mayor información llama gratis al 104 o visita nuestra página web: www.telefonica.com.pe/pymes.