

¡si se puede!

Un negocio crocante

JOSÉ LLERENA



Enrojecidos por el cansancio y el sueño estuvieron los ojos de Edo van Hasselt durante las noches del 2002 y el 2003. La causa no fue el insomnio, sino el propósito de ver nacer a Señor Maíz.

No deja de hacer crujir en su boca los granos de maíz que vasacando del interior de una pequeña bolsa negra. "¡Escuchan!, era lo que buscaba, que fueran crocantes, pero sin el temor a que te rompan un diente".

Consumada su muestra, Edo van Hasselt, gerente general de Korn Snacks del Perú S.A.C., sonríe y cuenta que tardó dos años en encontrar el sabor y sonido perfecto para su producto: Señor Maíz.

Desde hace cuatro años repite este proceso, pero ante sus 14 trabajadores, para verificar si no se ha cometido algún error.

Precisamente, sus colegas ya no se asombran de que detenga en cualquier momento la línea productiva. "Si veo que el empaque tiene una falla, entonces lo saco, y si se trata del maíz, ni pensarlo".

"Si mi producto no está como quiero, mando a detener la producción. La calidad es lo mejor que puedes dar".

Fueron US\$25 mil los que invirtió en las pruebas para encontrar lo que buscaba. Las noches del 2002 y el 2003 fueron largas. "Daba vueltas en la cama, pero no podía rendirme. No me parecía justo que se avanzara tanto y no lograra nada".

En una de esas tantas madrugadas se dijo: "Si hacemos esto, seguro que lo consegu-

mos". Con la fórmula en mente, solo quedaba concretarla. Así lo hizo y vendió las primeras 260 bolsas a un supermercado conocido de la capital.

Idea crocante

Cual maestro de una aula escolar, nos explica el origen del maíz y del porqué eligió el negro y dorado como los colores de la envoltura de su producto. "Se ve elegante, no creen".

Aunque su labor es procesar este cultivo, confía en que las 15 toneladas que cada 45 días le entrega su proveedor son de calidad. Los granos de esta planta luego se guardarán en empaques de 30 y 100 gramos que serán ofrecidos entre S/.1 y S/.3.95. en el mercado nacional, que mensualmente suman una tonelada y media. Seis toneladas se distribuyen en naciones de la región.

"Ahora queremos entrar a los Estados Unidos y estamos en la tarea de conseguirlo".