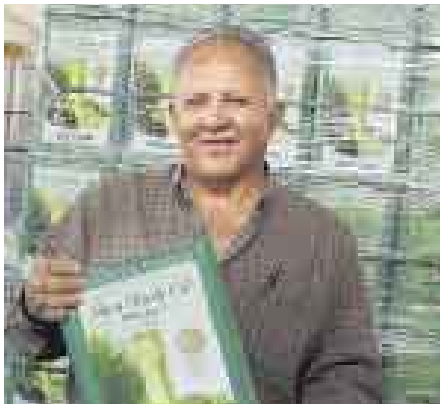


# Confiaron y ganaron a su manera



## José Anaya

### AGROINDUSTRIAS AMAZÓNICAS

Elaboración y venta de aceite de sachá inchi.

Publicado: 27/5/07

#### ¿La competencia nunca le ha preocupado?

No, al contrario. Ojalá hubiera cincuenta empresas peruanas haciendo esto. Eso es lo que buscaba en el 2000, una locomotora poderosa para desarrollar la agroindustria en el Perú, porque esto va a arrastrar otros vagones, otros productos de la sierra y la selva. Mercado hay para todos. Aceite vegetal cualquiera lo puede hacer. Pero hacer un aceite omega 3 es muy diferente. Algunos lo ven como un negocio que puede ser rentable y se olvidan de que están haciendo alimento y que el mercado es exigente. Este no es un negocio simple, porque tiene que ver con la salud.

De los 51 emprendedores que entrevistamos en este primer año, escogimos diez respuestas. Por su visión de futuro, arrojo y creatividad al hacer negocios, ellos son ejemplo para los que vienen.

## Maritza Ruiz

### SOANPRO

Diseño y armado de canastas de regalos

Publicado: 14/10/07

#### ¿Cuándo empezó la idea de incluir artesanías en las canastas?

Recién hace 6 años. Adoro las artesanías y creo que es una forma de ayudar a gente que hace un buen trabajo. El padre Lanssiers me llevó donde los artesanos que trabajaban con barro en la cárcel y así agregamos nacimientos. Desde entonces hemos ido contactando gente en provincias (Ayacucho, Cajamarca, Huancayo, etc.) para azafates, con telares, retablos, con plata y en cuero, etc. También trabajamos con estudiantes de Bellas Artes que pintan nuestras bolsas de papel. La idea es que la canasta tenga un valor adicional, que deje una huella, que la base de mimbre no termine en la basura.



## Hugo Yallico

### CNC INDUSTRIAL

Ensambladora de mototaxis

Publicado: 23/9/7

#### ¿Cuando trabajaba en Honda pensó que lograría independizarse?

Sí, quería hacer empresa por mi cuenta, desde estudiante universitario en Ica, pero uno se acostumbra tanto a ganar un sueldo, que después se le hace difícil volver atrás. He tenido que estar desempleado para retomar lo que sentía cuando era estudiante. Yo decía que iba a trabajar dos años para una empresa privada y luego lo haría por mi cuenta, pero pasaron casi 14 años para acordarme de eso. A veces pienso que si retomaba esta idea con anticipación, quizá hubiera logrado desarrollarme mucho más.

## Humberto Valdivia

### JALLMAY

Asociación cultural de danzas folclóricas que incluye un centro de formación de baile y tres elencos de bailarines.

Publicado: 21/10/07

#### ¿Ha calculado su inversión?

Es difícil porque habría que sumar tantas cosas... desde el alquiler de local hasta el vestuario, que es nuestro principal patrimonio. En ese entonces tenía dos opciones: invertir US\$200 en una talqueada, que es una pollera huancaína cuyo bordado cuenta una historia y que tarda tres meses en elaborarse, o invertir 10 veces menos en una imitación de Gamarra. Yo decidí que no podía estafar a los europeos, pues sus ojos están muy entrenados y, a la larga, lo barato sale caro. Así es que saca cuentas: cada chica usa 2 talqueadas y son 12 las que salen a escena. Suma las mantas y las blusas. ¡Solo para un huaylash! Pero valió la pena porque, en 10 años, ninguna se ha arruinado.



## Arón Prado

### ACRIMETAL

Fábrica de maniqués de fibra de vidrio.

Publicado: 13/1/08

#### ¿Cuál ha sido la razón para que la empresa crezca tanto?

La puntualidad, la innovación, pensar que mis clientes son mis socios. Yo todo lo veo como una inversión: mis viajes y mi capacitación. Reinvertimos nuestras utilidades en el local, en el personal. Las vanidades las dejamos de lado.



## Nancy Velarde

### NANCY NATUR

Produce y vende galletas y postres hechos con harinas integrales y semillas. Se venden en gimnasios de Lima.

Publicado: 29/4/07

#### ¿Cuál es el riesgo de tu negocio?

Mi mayor riesgo sería bajar la calidad. Yo puedo crecer diez veces más, pero no quiero descuidar la calidad de mis productos. Mis productos son mis hijos.