

LA ANTOJERÍA ABRIRÁ SEGUNDO LOCAL EN MIRAFLORES

# Decidió vivir a su antojo

## ➔ El próximo año comenzará a expandirse a través de franquicias

Hace cinco años Javier Aguayo decidió abandonar su puesto de gerente comercial de gaseosas de Backus para poner su propio restaurante de sándwiches y postres peruanos. A los 40 años ya no quería depender de nadie. Estudió el mercado y se dio cuenta de que había un vacío entre la comida gourmet y el 'fast food'. Abrió su propio restaurante, La Antojería, y luego de ocho meses, al ver que el negocio funcionaba, dejó Backus para dedicarse a tiempo completo a su nuevo proyecto.

La Antojería busca satisfacer el gusto de los comensales desde el desayuno hasta la cena, con sándwiches de chicharrón, butifarras criollas y con platos tradicionales como el ají de gallina, el lomo saltado y el tacu tacu de sabor casero.



SEBATIÁN CASTAÑEDA

**Y VIENEN MÁS.** Con un crecimiento del 30%, La Antojería buscará salir al exterior.

“El peruano sabe comer, saliva a cada rato, es sibarita. Entonces, había que satisfacer esa demanda”, cuenta Aguayo, gerente general de La Antojería. Y no se equivocó. Su local de Magdalena opera hasta 16 horas al día, factura US\$600 mil al año

y crece a un ritmo de 30% anual.

Las ventas van bien y por eso Aguayo inaugurará un nuevo local de La Antojería en Miraflores, de 500 m<sup>2</sup> y con capacidad para 160 personas sentadas. Este local, que se inaugurará en las próximas semanas deman-

dó una inversión cercana a los US\$250 mil. Aguayo calcula que esta sede venderá el doble que la de Magdalena. Y para el primer trimestre del próximo año planea abrir un tercer local en San Isidro.

Pero el mercado limeño se va quedando chico pa-

## EN PUNTOS

**1** Además de sus sándwiches hechos al momento, en los próximos días La Antojería lanzará nuevos platos, como gnocchis a la huancaína con asado, así como platos artesanales peruanos. Su carta también ofrece postres y jugos.

**2** El local de Magdalena recibe 400 visitas diarias aproximadamente, además de los pedidos que se realizan por delivery. El horario de atención es de lunes a domingo, de 7 a.m. a 11 p.m.

## EL FOCO



**ÚTILES.** Las botellas se procesan con cáscara de arroz.

## Paredes de plástico reciclado

En el Perú se desecha tantas botellas de plástico que ahora también son exportadas para la producción de ropa de polar.

Esto llamó la atención de Carlos Aníbal Fuentes, profesor de ingeniería mecánica de la Universidad Católica, quien inició una investigación para procesar este polímero de una manera más rentable. La propuesta fue la fabricación de láminas con plástico reciclado y cascarilla de arroz, proyecto que obtuvo una mención honrosa en el XI Premio Coca-Cola a la Ecoeficiencia.

Como hacer una plancha exclusivamente de plástico reciclado resulta un poco costoso, Fuentes propuso reforzar los polímeros con fibras naturales. Explica que la cascarilla de arroz, a diferencia de otras fibras, puede soportar altas temperaturas, necesarias para el proceso del PET y no puede ser utilizada como abono porque no se degrada fácilmente. “La idea es aprovechar estos materiales juntos para que no se desperdicien y contaminen”, añade.

Estos tableros podrán ser útiles para la fabricación de muebles o para la construcción de láminas que sirvan como paredes (no estructurales) de las casas. Para mayor información escriba a cfuentes@pucp.edu.pe

DE COMPRAS POR LA RED

## Ella vende lo que sea, tú solo espera

Las últimas dos semanas de junio, Paula Runciman Hung estuvo en Chicago, en una capacitación de eBay, uno de los sitios de Internet pioneros en la transacción virtual. Era la tercera vez que acudía a este foro para 10 mil personas en el que se reúnen vendedores de todo el mundo. Ella ha vendido en 4 años más de 9 mil productos por Internet, por lo que no podía faltar.

Por eso también abrió

una tienda en el Centro Comercial Chacarilla. La llamó Lo Traes lo Vendo. Aquí la gente puede dejar diversos objetos: ropa, antigüedades, juguetes de colección, productos que pueden ser obsoletos (pero que alguien en el mundo los busca) y un largo etcétera. A través de una tienda virtual que ella tiene en el portal eBay puede ofrecerlos a un mercado más grande con una rápida rotación, pues las subastas duran



JULIO ESCALANTE ROJAS

**TODO CACHIVACHES.** “Por Internet es una venta transparente y parte de un tema de confianza”, dice Paula.

siete días. “Vendiendo por Internet puedes conseguir un precio más elevado”.

Según Paula, para vender en Internet se necesita primero buenas fotografías y luego identificar el historial del producto en el mundo para colocarle el precio. El proceso consiste en firmar un contrato con Lo Traes lo Vendo que empaca y envía el producto a quien lo compra. La persona que entregó el objeto solo tiene que volver a recoger su cheque. Dependiendo del precio final de venta, la empresa cobra una comisión del 25% al 40%. Más información en [www.lotraesloviendo.com](http://www.lotraesloviendo.com)