

ENTREVISTA   
MANUEL SEMINARIO



**Nombre:** Manuel Seminario  
**Edad:** 51 años  
**Cargo:** Director gerente

**Organización:** Maná Integral es la marca de la empresa Viva Perú. Fabrica productos integrales enriquecidos con harinas nativas: coca, maca, tarwi, kiwicha, quinua, cañihua. Y los distribuye en todas las regiones del Perú.

# Alimento a vegetarianos como yo

VANESSA ANTÚNEZ DE LA VEGA

La idea se le ocurrió mientras manejaba su combi, hace 17 años. Manuel Seminario compraba pan integral para comer en el camino y, de vez en cuando, invitaba a los pasajeros. Al ver que ellos disfrutaban del convite se dio cuenta de que faltaban más lugares que vendieran productos para vegetarianos. Entonces, vendió su combi y compró una pequeña panadería. Ahí descubrió el placer de alimentar a la gente con comida sana.

## ¿Qué productos ofrecía en la panadería?

Al principio solo pan integral, pero el problema es que el pan dura poco y si no lo vendes al tercer día, lo pierdes, porque se puede honguear. Había mucha merma y decidí empezar a hacer galletas.

## ¿Dónde vendía estos productos?

En 6 tiendas naturistas, porque al principio las bodegas no te recibían. El negocio fue lento, además paralelamente tuve un restaurante para vegetarianos que funcionó por 10 años.

## ¿Y cuándo cambió la situación?

Cuando me separé de mi esposa y repartimos nuestros bienes por igual. Ella se quedó con el restaurante y yo con la panadería. Ahí empecé a darle con fuerza.

## Empezó a crecer con las galletas integrales.

Pero más que hacer galletas de naranja, coco o soya, que todo el mundo hacía, quise enriquecerlas con harinas nativas. La idea era hacer comer a los niños y adultos la quinua,



FOTOS: ÓSCAR ROCA

la kiwicha. Si se los pones en un plato no lo quieren, ¿pero en una inofensiva galleta?

**La propuesta podría ser saludable pero también había que ofrecer algo atractivo al cliente...**

Además de ser productos sanos y ricos, había variedad. Poco a poco los pedidos de las tiendas aumentaron. Pasé de una bicicleta a tener un carrito repartidor.

**Usted vendía sus productos en variastienas naturistas, ¿cómo logró conquistar las tiendas comerciales o de abarrotes?**

En el 2002 ya me había mudado a una panadería

“Si quería crecer tenía que decidir (...) Entonces llené mi camioneta de galletas y me fui a provincias”

más grande, en la avenida Brasil, y había logrado elaborar algo de 1.000 bolsas de galletas al día, había comprado un horno más y la producción me quedaba grande para Lima. Mi almacén se llenaba de galletas y ya no las podía colocar tan fácilmente. Si quería crecer tenía que decidir entre buscar mercados en tiendas más grandes como Wong o trabajar en provincias. Entonces llené mi camioneta de galletas y me fui a provincias. Recuerdo que empecé por Huacho, luego Chimbote, luego autoservicios grandes, Trujillo.

**GALLETAS DE LA SUERTE.** En Lima tiene más de 150 clientes entre bodegas, autoservicios y tiendas como Pharmax.

¿Así de simple, sin citas