

formadores. ¿Cómo llega la silicona a usted?

La empresa Dow Coning (productora de silicona) buscaba negocios con potencial en el Perú y llegó a nosotros, que usábamos resina y nos propuso la silicona. Me llevaron a Brasil para capacitarme y se volvió a abrir otro mundo para mí. Volví a Lima y abrí otra empresa para que ese material sea "contaminado" por los metales de los transformadores.

Pese al potencial de su diseño, las grandes compañías no lo aceptaron...

En ese tiempo, el Perú estaba electrificado al 35% y, al año, se compraban 77.000 aisladores y se pagaba casi US\$5 millones. Era un gran negocio. Pero las electrificadoras estaban amarradas con otra compañía mucho más grande. Y encima, extranjera. "Mínimo debes tener 15 años de experiencia para venderlos", nos dijeron. Además, creían que lo que se hacía aquí era malo.

¿En algún momento pensó en tirar la toalla?

Imposible, ya habíamos invertido US\$40.000, es decir, las utilidades de I&T y los ahorros de mi socio, Orlando Mendoza, y míos. Pero felizmente, un director español de Endesa



EN CADENA. Sus proveedores son de ATEM, ubicada en la urbanización industrial Infantas.



LA OTRA. Con su socio fabrica transformadores.

nos buscó para participar en un concurso de innovación tecnológica con este aislador de silicona. Ganamos una mención honrosa, pero aun así, él no podía intervenir en las compras que se hacían en el Perú. Solo le pedimos ayuda para probar nuestros aisladores y demostrar que soportaban 15 años en el campo.

¿En el Perú existen laboratorios donde hacer estas pruebas?

Lamentablemente, no. En otros países (Brasil o México) el pequeño empresario no necesita gastar en estas pruebas porque las máquinas están en las universida-

CIFRAS

- ➔ **53%** es el porcentaje de participación de mercado de Silicon.
- ➔ **75.000** aisladores vendieron el último año, a US\$36 por unidad.
- ➔ **25** trabajadores son de la planilla de Silicon y 12 pymes del Consorcio ATEM trabajan en su cadena productiva.
- ➔ **100%** creció en el 2008 respecto al 2007.

des. En el Perú es al revés: los centros de desarrollo tecnológico han desaparecido y somos consumidores de valores agregados de fuera. Es muy triste que el Estado desconfíe de la capacidad creativa y tecnológica de los peruanos.

¿Tuvo que hacer su propia máquina de prueba?

La CAF me ofreció pagarlas en el exterior (4 pruebas por US\$60.000) pero les dije que con esa plata mejor armaba una. No me creyeron capaz, pero armé un equipo de matemáticos que me apoyó en el diseño. Lo mostré ante especialistas de la CAF, la Universidad Católica, la UNI, Edel-

nor y Luz del Sur. Coincidieron en que era viable. Bureau Veritas y SGS certificaron la máquina y también los aisladores.

Y por fin se abrieron las puertas de las grandes...

La entrada a Edelnora y a Luz del Sur fue automática. ¡Ya no tenían cómo negarse! La competencia bajó sus precios de US\$80 a US\$45 cuando Silicon entró con US\$35. Podemos ser creativos y demostramos que nuestra durabilidad es superior.

¿Cómo trabaja usted con la Asociación de Talleres y Empresas Metalmeccánicas (ATEM Perú)?

Doce pymes nos proveen de piezas (de bronce) y nos dan servicios de fundición, galvanizado, moldes, etc. Nosotros nos concentramos en la silicona y en vender. Hemos creado una cadena productiva interesante, pues el control de calidad y la cláusula de confidencialidad son básicas para dar la orden de compra a los proveedores.

Usted va a exponer su caso en el APEC...

Sí, y aprovecharé para destacar la importancia del desarrollo de tecnología y de laboratorios. De otro modo, nunca seremos competitivos.



4 PROGRAMAS PARA LA GESTIÓN DE NEGOCIOS

**Nadie como TÚ para manejar tu negocio...
Nadie como IPAE para ayudarte a crecer más !**

- Metodología enfocada en resultados y aplicada a tu giro de negocio
- Intercambio de experiencias de éxito
- Diagnóstico de principios de calidad total para tu empresa

Infórmate www.ipae.edu.pe

Pequeños Negocios

Salones de Belleza

Farmacias y Boticas

Restaurantes



inicio
6
de Noviembre

Sede Lima Norte:
531-8785 / 531-8787
Av. Universitaria Norte 2086, Los Olivos. (Palacio de la Juventud 5to piso)

Sede Pueblo Libre:
417 - 4000
Av. La Marina. Cdra. 16 s/n.

Sede Surco:
417-5700
Av. de los Ingenieros 845, al final de la Av. Benavides.

Sede Ica (sólo Farmacias y Boticas):
(056) 233 - 983 / 224 - 803
Calle Huacachina 188 Urb. Sol de Ica