

# MI NEGOCIO

EL INFORME: LEASING ■ PÁG. 8, 9 Y 10

## Una carga que rinde

Alquilar un bien con opción de compra es una interesante alternativa para no distraer el capital de una pyme y agrandar su patrimonio. Preste atención a sus ventajas tributarias y verifique si le conviene.



FOTOS OSCAR ROCA

ENTREVISTA: MANUEL SEMINARIO, MANÁ INTEGRAL ■ PÁG. 12 Y 13



## El fabricante de dulces naturales

Hacía pan artesanal para comer algo sano. Ahora elabora y distribuye más de 30 variedades de galletas integrales y productos con harina de coca en todo el país.

IDEA DE NEGOCIO ■ PÁG. 5

**Instalación de gimnasios en las propias empresas**

EL CHAT ■ PÁG. 6

**Talleres que transforman vehículos a gas natural**

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?**

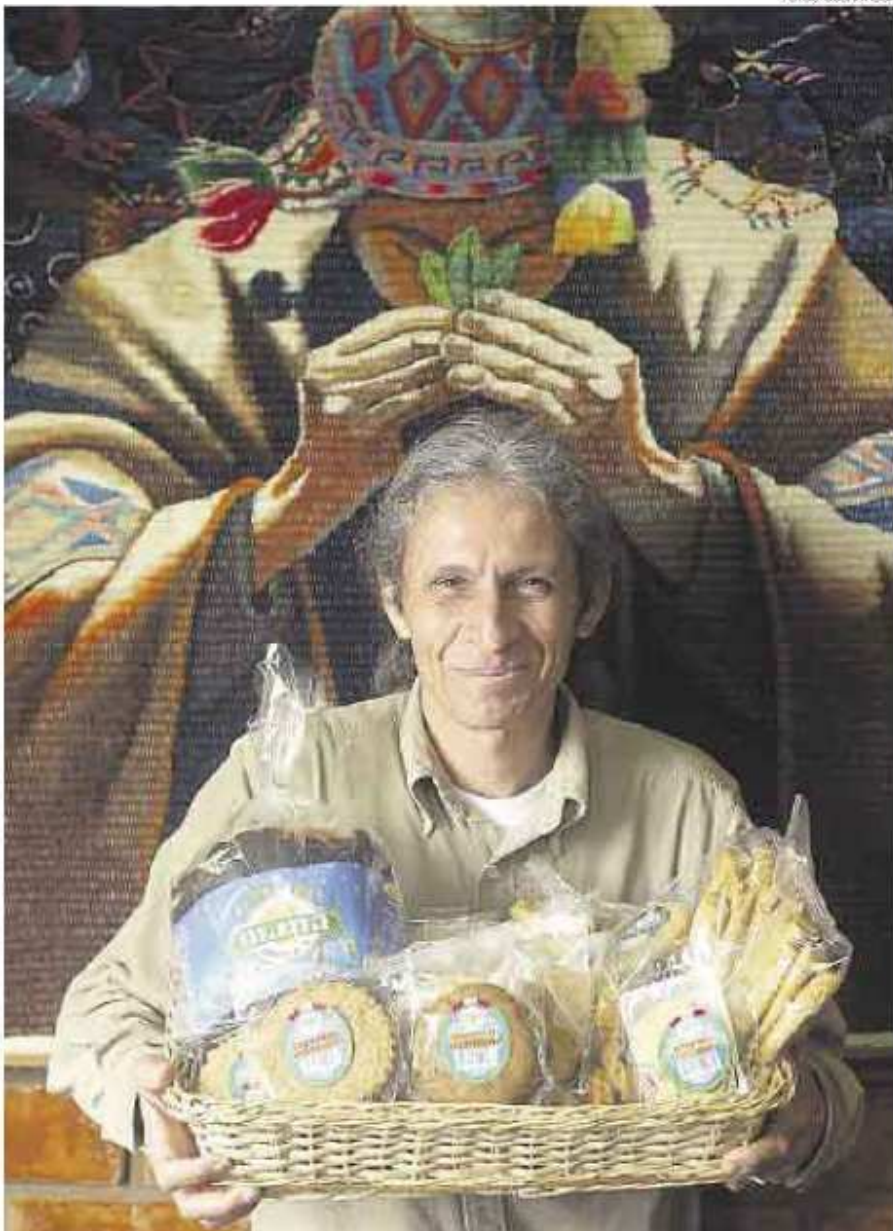
En 6 tiendas naturistas, porque al principio las bodegas no te recibían. El negocio fue lento, además paralelamente tuve un restaurante para vegetarianos que funcionó por 10 años.

**¿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,



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

FOTOS: OSCAR POCOA

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 varias tiendas 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.

**¿Así de simple, sin citas**

**¿Se presentaba y dejaba sus productos nomás?**

Nada. Salí como un vagabundo que amarra su bolsita a un palo, cargado con galletas.

**¿Se presentaba y dejaba sus productos nomás?**

Después de hacerle probar al dueño de la tienda, le dejaba algunos paquetes a consignación. Manejaba la camioneta hacia el norte y a los 8 días regresaba por la misma ruta para cobrar. Felizmente me alcanzaron las galletas para enseñar y para vender hasta Tumbes.

**¿Funcionó la estrategia?**

En los siguientes viajes las galletas se me acababan en Trujillo. Así que alquilé un camión y para ser rentable también repartía productos naturales de terceros como néctares, harina de linaza. Me convertí en el que alimenta a vegetarianos en el Perú. Luego decidí dejar el camión y me compré una moto. Recuerdo que hice 13 viajes hasta Tumbes, pero ya no llevaba nada, solo mis catálogos. Hacia los pedidos a Lima por teléfono y seguía avanzando.

**Ahora el 60% de su producción se va fuera de Lima, especialmente a Piura, Chiclayo y Cusco. ¿Cómo hace para crecer en la distribución y encargarse de la cobranza?**



**100% NATURAL.** Tiene más de 30 productos integrales ([www.manaintegral.com](http://www.manaintegral.com)).

En provincias tenemos más de 150 clientes y dos cobradores viajeros. Tenemos una morosidad de solo 5% porque mis clientes están acostumbrados a mi política. Yo soy chico: si no me pagas, no te mando. Y si no te mando, pierdes plata porque la gente va a seguir pidiendo el producto. Los productos se envían por agencias y los clientes pagan el flete, salvo Wong.

**¿Sus productos no llegan a las cadenas Wong de Lima, pero sí en otras regiones?**  
Claro, porque Maná Integral estaba en las tiendas

que ellos han comprado. Cuando preguntaron quién se encarga de los productos integrales, les dijeron Viva Perú y han continuado haciendo los pedidos. Por eso vendemos a Wong y Metro de Trujillo y Chiclayo. Claro que con ellos los pedidos ya no se hacen por teléfono sino con una orden de compra.

**¿Cuál es el producto más vendido?**

Mi caballito de batalla es la galleta integral de yogur. Producimos cerca de 2.000 paquetes al día. Pero nuestro mayor logro es haber desarrollado una línea de 12

productos elaborados con harina de coca.

**¿Cómo se animó a usar la hoja y harina de coca como insumo?**

Buscando los mejores alimentos de los andes llegamos a la hoja de coca. En la sierra ya había experiencias en el uso de la hoja molida en tamales y queques. Entonces comenzamos a hacer pruebas y no paramos. La barra energética fue el primer producto con el que entramos con fuerza y para comercializarla tuvimos que obtener el registro sanitario en Digesa.

**LAS CIFRAS**

➔ **24**  
variedades de galletas integrales y 12 productos con coca.

➔ **6.000**  
paquetes de galletas se producen al día.

➔ **S/ 84.000**  
costó el nuevo horno.

**¿Les demoró más este trámite?**

Sí. Mientras obtener el registro de las galletas de yogur nos demoró dos semanas, para este caso nos empezaron a pedir más y más requerimientos. El tramitador tiró la toalla, pero yo nunca me cansé. Al final, nos dieron el permiso.

**Esto le demoró más de 8 meses de gestiones, usted pudo haber preferido sacar su producto a granel.**

No, no. La idea era salir bien al mercado. Que no te puedan decir nunca que estás haciendo algo ilegal. No tener rabo de paja, en pocas palabras. Además quiero que nuestra fábrica se sujete a los requerimientos del Certificado HACCP, no tanto porque quiera exportar sino porque quiero que

se sepa que los productos que contienen hojas o harina de coca salen de una planta con un certificado internacional. He hecho toffees, fideos, panetón con coca. Yo le quiero poner coca a todo. Ahora tengo el registro sanitario de empanadas de maíz, galletas de yogur, crisinós que contienen harina de coca y ya he obtenido el permiso para comercializar un néctar de pulpa de manzana con camu camu, harina de coca y endulzado con estevia. ¡Imagínate la maravilla!

**¿Y estos productos se venden igual que los otros?**

Salvo la barra energética, el resto de productos todavía no entran tanto al mercado. Pero además de tener un programa radial para hablar de Maná Integral y de las bondades de la hoja de coca, difundimos la marca cuando auspiciamos ciertas actividades públicas como presentaciones de libros. Esperamos producir 10.000 paquetes de galletas para el próximo año porque todavía no tenemos nada.

**¿Nada?**

¡Claro! ¿Coca-Cola cuántas ventas tiene? A eso tenemos que llegar. Ahora, con el néctar que vamos a sacar, queremos hacer quebrar hasta a Red Bull.