

LILY ZUNA VIZCARRA

Gerente propietaria de Ascex Trading, exportadora de habas y Kremmore, línea de sopas instantáneas

"Hacer empresa abre puertas a mayores oportunidades"

Uno no puede quedarse en el sitio y mas bien siempre tiene que mejorar. No es fácil ser empresaria es más difícil en Bolivia pero hay dos opciones enfrentar al desafío o quedarse de brazos cruzados y eso no me gusta", dijo la emprendedora que inicialmente era una funcionaria pública.

Tras independizarse Zuna empezó con una empresa de servicios de comercio exterior antes que empiece a operar la Bolsa Boliviana de Valores, ya se dedicaba a las operaciones bursátiles. Posteriormente decidió ingresar al sector productivo, con la exportación de habas deshidratadas al viejo continente y a la fabricación de productos con valor agregado, como son las sopas Kremmore.

Actualmente en la exportadora de habas y Kremmore trabajan 26 personas, de las cuales la mayoría son mujeres que en temporada alta alcanzan a 50 personas.

¿Cómo inicia su carrera de emprendedora?

Trabajaba en el BCB y decidí independizarme pero no tenía nada de capital. Entonces decidí prestar servicios a las empresas exportadoras. Atendíamos trámites bancarios, de comercio exterior, hacíamos los despachos y el almacenaje para empresas que estaban en Beni pero sus operaciones administrativas se realizaban principalmente en La Paz.

Nos fue bien, sin embargo, no era mi meta continuar en la provisión de servicios, era solamente un puente para conseguir capital. En ese proceso vimos varias opciones como el sembrar frejol que lamentablemente terminó con una inundación. Posteriormente en la búsqueda de un negocio propio me contacté con gente de la Comunidad Europea que me hizo el pedido de habas secas. Nos presentamos a una licitación pública y la ganamos. La licitación era por 230 toneladas de habas a la Comunidad Europea y al cabo de los tres años se amplió el mercado a otras regiones y se consolidó el trabajo".

¿Cuánto creció la exportadora, hoy Ascex Trading?

Ascex Trading funciona desde 1993, somos la mayor exportadora de Bolivia en el rubro de las habas deshidratadas que llegan a España, Francia Canadá, Chipre,

Israel, Grecia y Japón. La empresa se constituye en la única empresa boliviana que se ha mantenido en el mercado durante los últimos diez años, de manera continua. El nivel de exportaciones en la última década alcanza aproximadamente el 35 por ciento del total nacional de exportación de habas.

Al principio el trabajo era muy duro porque los trabajadores prácticamente zarandeaban (sacudían) las habas manualmente, lo que representaba gran esfuerzo físico y se invertía mucho tiempo. Para ello ideé una máquina para sacudir el producto que se construyó con la ayuda de un artesano de la ciudad de El Alto. Posteriormente esta máquina fue modelo para otras que fabricaron otras empresas.

¿Cómo surge la idea para exportar sopas Kremore?

Empecé a hacer pruebas para ver la factibilidad de exportar productos terminados y cambiar la imagen de país vendedor de materia prima. Al mismo tiempo tenía limitantes económicas para hacer una fábrica y la idea parecía inalcanzable. Conté con las utilidades que reportaban la venta de habas y adquirí una a una las máquinas para elaborar las sopas deshidratadas, considerando que en el mundo entero la gente demanda productos naturales y que tienen un alto valor nutricional. Además, precisamente pensé explotar esas cualidades de los valores nutricionales y que no se elaboren con saborizantes químicos para que sean competitivos. Una empresa tan pequeña como la mía que compita con empresas transnacionales es absurdo, por eso pensé que la ventaja competitiva sea la producción natural, el equivalente a una sopa casera.

En esa época, entre 1999 y 2000, las sopas venían en envases "feos", no tenía asesoramiento de marketing pero ingresé en los supermercados y empecé a vender. Hoy tengo máquinas automáticas y existen cinco sabores sopas de quinua y trigo, crema de choclo, de habas y de quinua.

Ahora las sopas son demandas en mercados internacionales precisamente por su valor nutricional y libres de químicos.

Lo que busco con los productos es que la gente consuma un producto casero, como si llevara toda la mañana cocinando la sopa, ése es su valor. Kremmore es más que una crema porque tiene mayor valor nutricional y más cantidad que otras similares.

Hace un año cuando los productos se exhibían en el supermercado, un empresario canadiense se interesó en ellos y ya realizó sus pedidos para importar a Canadá mensualmente, para esto se efectúa el proceso de certificación de la fábrica para tratamiento de productos orgánicos.

A la fecha se hicieron tres envíos, a Francia y España y se proyecta su exportación periódica.

¿Cuáles son los mayores logros del emprendimiento de las sopas?

El logro más importante es sacar un producto con marca afuera. En el exterior todo el mundo busca comprar a granel y para poner su propia marca pero en este caso las sopas salen con el sello Kremmore.

Otro aspecto importante es haber logrado hacer empresa. En Bolivia es difícil hacer empresa y no hay políticas de fomento para la industria ningún gobierno fomenta la generación de industria y existe una cantidad de trabas burocráticas que a uno le imposibilitan trabajar por eso muchos prefieren irse del país pero crear una empresa boliviana es un logro.

¿Cuáles son las perspectivas de las empresas para este año?

Este año doblaremos las exportaciones regulares. En cuanto a las habas deshidratadas exportamos de 230 a 250 toneladas al año y este año se logró un contrato sólo para Grecia, de 300 toneladas, lo que implica doblar las ventas. En sopas sólo estábamos en La Paz ahora tenemos pedidos firmes para Canadá y España.

Contacto:

Auquisamaña: Av. 3 No 3

Email: asce@accelerate.com

Teléfono: 2771891-2793715