

[TENDENCIAS]

# Ambulante dejó la calle para crear una exitosa empresa de *snacks* japoneses

Iván Porflidtt partió vendiendo sushis a las afueras de un supermercado en Punta Arenas. Tras la pandemia se reinventó y creó "Mochima", con el cual produce onigiris, que es un sándwich de arroz típico de Japón. Ahora son furor en la zona.

Ignacio Arriagada M.

Iván Porflidtt, de 42 años, encontró en la cultura japonesa una inspiración para dar vida a su exitoso emprendimiento llamado "Mochima", a través del cual llevó al sur de Chile un snack típico del país asiático que ha hecho furor entre la población de Magallanes.

Corría el 2015 e Iván se desempeñaba como digitador en una de las cursales de la Comisión de Medicina Preventiva e Invalidez (Compin) que había en Punta Arenas. Si bien su trabajo le brindaba cierta estabilidad económica, necesitaba generar ingresos extras, pero no sabía de qué manera. Un viaje a la Región de Coquimbo, en compañía de su hermano, lo acercó a lo que sería su segunda fuente laboral.

"Ese año me fui de vacaciones con mi hermano a La Serena, a la casa de una amiga llamada Andrea, que es chef, y nos recibí con sushi. A mí me encantó, me fascinó, y le pedí que me explicara la receta y que me enseñara a hacerlo (...) Después me pasé a Santiago y observé que había muchos locales con esta comida, que estaban arrasando. Sin embargo, en Punta Arenas casi no habían de estos locales y me dije 'voy a empezar a vender a allá'", recuerda a este medio.

Ya en su tierra natal, Iván se dedicó a preparar el sushi en la cocina de su casa, de forma artesanal. Luego de haber perfeccionado la técnica y recibir buenas apreciaciones de sus cercanos decidió comercializarlos de forma ambulante, una vez con-



POLO, ATÚN, ATÚN PICANTE, SALMÓN AHUMADO, CERDO TERIYAKI Y VEGANO SON ALGUNAS DE LAS VARIEDADES DISPONIBLES.

cluida su jornada como digitador, a las afueras de un supermercado. La calidad y exquisito sabor de su producto le valió el reconocimiento de los clientes.

"Me comenzó a ir bien, la gente compraba mucho. Todos los recursos lo reinvertía y así me hice una cocina en un terreno que era de mi abuelo, en el barrio sur de Punta Arenas", detalla.

En pleno apogeo de su nueva fuente laboral, Iván optó, a raíz de motivos personales, ponerle pausa y arrendó la cocina. Dos años después, en 2018, retomó las labores, pero esta vez bajo una nueva modalidad: en el día preparaba almuerzo, los cuales eran distribuidos entre funcionarios de servicios públicos, trabajadores de empresas y obreros de la construcción; y en las noches repartía sushi.

"Estuvimos súper bien hasta que llegó el estalli-



IVÁN TIENE 42 AÑOS Y ES GERENTE Y FUNDADOR DE LA PYME.

do social y quedó la escoba. Comenzaron a bajar las ventas. Luego vino la pandemia y al principio nos fue mal porque las empresas, cuyo personal era la gente que nos compraba, cerraron. Pero después sacamos los permisos correspondientes y comenzamos a hacer reparto por la zona. Se sumó mi esposa y nos fue muy bien", asegura.

Cuando el covid-19 lo

poco auspicioso y otra reinvención era complicada para Iván y su esposa, el destino les dio una nueva oportunidad para salir adelante.

"El 2022, mi señora comenzó a ir con su pequeño emprendimiento a las ferias de temática otaku. Luego, ella organizó una feria del mismo tipo, a la que llamó 'Mochi mochi', y me dijo: 'Podrías ir a vender algo con una temática otaku'. Acepté y me puse a ver algo en TikTok para tener inspiración y di con una influencer que hizo una receta de onigiri, que es una especie de sándwich de arroz que es popular en la cultura japonesa. Me pareció excelente esto y lo adapté a la versión chilena, con sabores de acá. Hice el onigiri con pasta de pollo, atún y una versión vegetariana", rememora.

**UNA CHANCE MÁS**

Cuando el panorama era

su sorpresa, los asistentes los compraron en pocos minutos. A la semana siguiente hizo treinta y corrió la misma suerte. En la tercera semana produjo 50 e hizo furor. Al percatarse que los onigiris tenían una buena aceptación de la gente, perfeccionó el envase y los testó, días después, en una universidad, donde fue todo un éxito, alcanzando filas de estudiantes para adquirir el *snack*.

Aunque inicialmente este producto fue creado para los amantes de la cultura otaku, con el tiempo se fue masificando entre los vecinos de Punta Arenas, incluso entre los fanáticos del sushi. Actualmente, los *snacks* son comercializados en seis variedades, entre ellos salmón, ahumado, vegano, cerdo teriyaki, en diez puntos de venta en la Región de Magallanes, incluyendo la Zona Franca, el mall local y otros negocios. Asimismo, han ampliado su oferta llevando los onigiri a eventos y ferias públicas y privadas.

Durante su crecimiento, Mochima ha contado con el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec de Punta Arenas, donde recibió asesoría para la confección de su marca y para aprender sobre gestión de negocios, desarrollando sus conocimientos en materia de contabilidad y marketing.

Su fortalecimiento empresarial y el esfuerzo de Iván por posicionar la marca ha rendido frutos. Así lo demuestran las cifras: mensualmente, el primer año las ganancias fueron cerca de 2 millones de pesos, mientras que el 2023 alcanzaron, en promedio, los \$17 millones. ☺