

Título: **Ambulante dejó la calle para crear una exitosa empresa de snacks japoneses en el sur de Chile**

# Ambulante dejó la calle para crear una exitosa empresa de snacks japoneses en el sur de Chile

Iván Porflidtt partió vendiendo sushis a las afueras de un supermercado en Punta Arenas. Tras la pandemia reinventó su negocio 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 sucursales 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 recibió 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 concluida 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.



Pollo, atún, atún picante, salmón ahumado, cerdo teriyaki y vegano son algunas de las variedades disponibles.

"Me comenzó a ir bien. la gente compraba hartito. 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 estallido 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



Iván tiene 42 años y es gerente y fundador de la pyme.

correspondientes y comenzamos a hacer reparto por la zona. Se sumó mi esposa y nos fue muy bien", asegura.

Cuando el covid-19 logró ser controlado y el desconfianamiento se hizo oficial en la región, el negocio de Iván experimentó un declive, puesto que la gente aprovechó la reapertura de los locales gastronómicos para ir a comer. En ese momento, los servicios de reparto parecían

dejar de ser necesarios.

## UNA CHANCE MÁS

Cuando el panorama era poco auspicioso y otra reinversión 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 llamé

'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.

Iván llegó con las expectativas justas a la 'expo' a vender las veinte unidades que preparó. A 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 testeó, días después, en una universidad, donde fue todo un éxito, alcanzando filas de

**2.500 UNIDADES**  
de onigiris, en seis variedades, produce cada mes este negocio.

**\$17.000.000**  
factura, en promedio, mensualmente este emprendimiento.

**10 PUNTOS DE VENTA**  
posee esta pyme en la Región de Magallanes. Incluye la Zona Franca y el mall local.

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, mientras que el 2023 alcanzaron, en promedio, los \$17 millones.