

Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social

AREPAS.COM

Que un colombiano lleve arepas a Estados Unidos no es extraño, pero que las traiga desde ese país es algo insólito.

"Así le ocurrió al papá de una de nuestras clientas, quien vino a Estados Unidos de visita y quedó deslumbrado al probar las arepas de queso, por lo que decidió comprar para llevar a Medellín", dice Gabriela Álvarez, creadora con su esposo Reinaldo, de arepas.com, una famiempresa que vende arepas en Internet, con sede en California (E.U.).

Según Gabriela, la página web surgió en 1996, luego de los buenos resultados que tuvo un boletín que creó en 1995 con el fin de que 1.200 colombianos que viven en el norte de este estado supieran que las arepas se conseguían en ese país.

Esta mujer, oriunda de Medellín, y Reinaldo, administrador público nacido en San Jerónimo (Antioquia), se radicaron hace más de 30 años en California, en busca de nuevos horizontes.

En 1993, cuando su negocio de alquiler de películas quebró, los Álvarez se dedicaron a vender arepas en un parque público durante un festival colombiano que conmemoraba el 20 de Julio.

"Para ese día hicimos 30 arepas, que calentamos al carbón y les pusimos quesito encima. Al principio del día las vendimos a 2,50 dólares, pero como la

fila se creció, las subimos a 3,50. Al mediodía se nos agotaron", recuerda Gabriela.

Así arrancó www.arepas.com, negocio que hoy en día ofrece paquetes de 6 arepas tradicionales, por 3,59 dólares; 5 arepas de queso, por 3,99; 3 mozzarepas (arepas con queso mozzarella), por 5,29; 4 mozzarepas mini por 5,29; 5 arepas de choclo, por 5,29, y 3 arepas supremas, por 6 dólares.

Además, ofrecen el pandebono, cuya producción y ventas es muy alta, con un costo de 5 dólares el paquete de seis unidades.

Dice Gabriela que hacen poca publicidad en medios locales porque ya los conocen, pues "la mejor publicidad es la misma gente satisfecha con las arepas".

Gracias a su sitio web, todos los días despachan en promedio entre 5 y 10 cajas de 36 paquetes de arepas congeladas. Pese a que les hacen pedidos desde Canadá y México, solo las distribuyen en Estados Unidos, especialmente, en Los Ángeles, San Francisco, Houston y Seattle, bien sea a particulares o mercados latinos.

"Nuestros clientes son bogotanos, caleños y antioqueños, quienes riegan el cuento, pero a nuestro restaurante y punto de distribución, Café de Colombia, vienen peruanos, ecuatorianos, cubanos, panameños, algún venezolano y uno que

Solución

1. Su éxito se basa en la calidad del producto, el reconocimiento entre la comunidad latina, la venta a través de internet y la demanda de arepas en EE.UU.
2. En Colombia hay mayor competencia y menor diferenciación del producto. En EE.UU AREPAS.COM supo aprovechar un mercado con demanda y poca oferta.
3. Arepas tradicionales, de queso, mozzarepas, mozzarepas mini, arepas de choclo y arepas supremas.
4. 6 arepas tradicionales: \$ 3.59
5 arepas de queso: \$ 3.99
3 mozzarepas: \$ 5.29
4 mozzarepas mini: \$ 5.29
5 arepas de choclo: \$ 5.29
3 arepas supremas: \$ 6.00
5. No hacen mucha publicidad, ya que su promoción es el "boca a boca" entre clientes Satisfecho.
6. Son principalmente latinos en EE.UU. (bogotanos, calenos, antioqueños, peruanos, ecuatorianos, cubanos, panameños y venezolanos).
7. Su sitio web, donde los clientes ordenan arepas congeladas que se envían desde su planta de producción.
8. Hoja Anexa
9. Depende del volumen de ventas, pero si vende en promedio 6 paquetes de arepas a \$5 cada una en 5 cajas diarias
 - 5 cajas x 6 paquetes x \$ 5 = \$ 150 diarios
 - \$150 x 3 días = \$4,500 USD mensuales
 - Convertido a pesos: \$ 4,500 x 4,100 = \$ 18,450,000 COP
10. No se especifican en el texto, pero incluyen materia prima, producción, distribución, salarios y costos de envío.
11. Es un proyecto emprendedor y comercial, basado en la venta de alimentos típicos latinos en un mercado extranjero.