

EL TRABAJO DE LOS IMPORTADORES EN NAVIDAD

# ¡Anticiparse sí importa!

Aquí no hay Papá Noel ni cartita de última hora que valga. Para que usted tenga un juguete, adorno o pirotécnico a la mano la noche del 24 de diciembre, son empresarios –nada gordos, nada risueños– los que se adelantan a la temporada y se proveen de productos que usted envolverá en papel de regalo. El 99% de esos artículos no llega del Polo Norte sino de China, la meca sin nieve que ya es destino empresarial fijo para ellos. “Vamos 2 o 3 veces al año a China con mi esposa. Ya no es nada del otro mundo sino una necesidad”, dice Pedro Gálvez, gerente general del Grupo Galdíaz, que importa juguetes, adornos y miles de artículos que se venden en su sede principal del Jr. Puno, en Mesa Redonda.

Para darse una idea de la anticipación con que trabaja, en octubre Gálvez viajará a China para elegir productos para la campaña del Día de la Madre del 2010.

“Igual es con la Navidad, porque traemos juguetes más grandes (de S/.15 soles para arriba) solo por campaña, mientras que los juguetes más chicos (de S/.5 soles para abajo) se venden todo el año y tiene que haber siempre en stock”, agrega. Así, la campaña navideña se inicia en marzo, para esperar la llegada de los contenedores en los siguientes meses. “En agosto empiezan a armarse catálogos, mientras que en setiembre y octubre se inicia la descarga y distribución de la mercadería”, concluye Gálvez.

A las vitrinas las novedades llegan cada vez más pronto. En estos días, Mesa Redonda se está deshaciendo de los excedentes del 2008 y la próxima semana mostrará las novedades del 2009.

## FUEGO EN CONTROL

Desde la tragedia de Mesa

➔ **Para comprar juguetes, pirotécnicos y adornos el tiempo es incluso más valioso que el dinero y lo que dicta la moda**



**QUE EMPIECEN LOS FUEGOS.** La importación de pirotécnicos bajo permiso ha hecho renacer el negocio.



**DECORE.** La mayoría de adornos son importados.

Redonda, nada fue más volátil que la venta de pirotécnicos. “Pero la ley 27718 ha ayudado a los importadores formales y dio pautas también para el transporte, almacenamiento y venta en ferias desde hace cuatro años”, apunta Roberto Romero, gerente de Corporación Multiservice, profesionales en fuegos artificiales e

importadores de pirotécnicos desde hace 20 años.

La próxima feria pirotécnica que organizará la empresa del 1 al 31 de diciembre se realizará en Independencia (ya tienen el local separado) y contará con 64 espacios, así como una pantalla gigante para apreciar el funcionamiento de los pirotécnicos, los mo-



**MUNDO JUGUETE.** Los niños son clientes exigentes.

delos y los códigos de venta. “Todo nos obliga a prepararnos desde el 2 de enero: este año estamos trayendo pirotécnicos con instrucciones en castellano. Además, los expositores en la feria también deben obtener un curso de seguridad en la Discamec”, agrega Romero. En total, serán 93 nuevos ítems los que se

ofrecerán en la feria.

“Las ventas de este mes son tan importantes como la otra línea del negocio (fuegos artificiales profesionales). En ambos rubros creceremos este año no menos de 30%”, dice Romero. Por lo pronto, la Corporación Multiservice pondrá efectos especiales en el concierto del grupo de rock The

## EN PUNTOS

■ **Las ventas corporativas a instituciones públicas, distribuidores y mayoristas** son el fuerte de Galdíaz. El 70% de sus juguetes se queda en Lima.

■ **Solo quedan disponibles 22 cupos** en la Feria Pirotécnica de diciembre próximo. Informes en [www.fuegosdelmilenio.com](http://www.fuegosdelmilenio.com)

■ **La mayoría de importadores trabaja con ‘dealers’ en China.** Ellos se encargan de hacer contactos con las fábricas y de armar las visitas respectivas.

Killers, en noviembre.

## MÁS GENTE Y HORAS

Para Luis Matzumura, gerente general de la importadora Unión Ychikawa, la Navidad es la oportunidad para añadir nuevos productos a su larga lista de vajillas, vasos y menaje. “En esta zona se buscan los mejores precios y nosotros traeremos este 2009 alrededor de 1.000 productos nuevos”. En la campaña de fin de año, las ventas crecen 20% y parte de los cambios es contratar más personal. “En el Callao, donde está el depósito, se contrata a 20% más de personal para toda la descarga. Y aquí en el Centro de Lima, el trabajo se prolonga los domingos, de 8:00 a.m. a 8:00 p.m., sin posibilidad de descanso hasta el 4 de enero, porque hay que hacer inventario de más de 5 mil ítems”, afirma.

No producen lo que venden, pero la fortaleza y éxito de estos empresarios está en saber lo que vale el tiempo y la distribución para complacer a sus clientes.