

ENTREVISTA 

## MIGUEL Y ÓSCAR SARMIENTO



**Nombre:** Miguel Sarmiento  
**Edad:** 31 años  
**Profesión:** Administrador



**Nombre:** Óscar Sarmiento  
**Edad:** 29 años  
**Cargo:** Diseñador industrial

**Organización:** Kunan Perú tiene clientes en el Perú, Chile y Ecuador. Su objetivo próximo es Venezuela.

# “Sí, somos dueños de esto”

JULIO ESCALANTE ROJAS

Un militar retirado apoya la loca idea de sus hijos de tener una empresa. Miguel y Óscar, los hijos, creen que será fácil hacer polos. Los primeros meses nada funciona y solo ganan una propina. Pero hoy ellos tienen la voz de mando. Desde el 2005 solo los dos se encargaban de diseñar y supervisar la confección de hasta 8 mil prendas en un mes. “Imagínate la logística para lograr eso”, dice Miguel. Tenían disciplina militar.

## ¿Óscar, cuando estudias diseño industrial te veías en una empresa de confección de polos?

No. Pero sí me gustaba la idea de tener mi propio negocio. Es que veía salir a la gente de mi universidad, y tener mucha carga de trabajo y ser poco recompensados. Creía que haciendo cualquier cosa me iría mejor. Claro, fácil no fue, pero al cabo de tres años, me doy cuenta de que valió la pena.

## ¿No había lugar para diseñadores industriales?

Cuando yo egresé, muy poco. Normalmente los empresarios ponían a su ingeniero a diseñar y claro el producto tenía deficiencias. Ahora hay más trabajo, porque a las empresas que invierten en diseño les va mucho mejor.

## ¿Cómo nace la idea de crear Kunan Perú?

Miguel: Óscar estuvo en Italia llevando un curso y regresó con ideas. Hay que hacer algo, poner una empresa. No creo que sea difícil vender polos, yo puedo diseñar algo diferente y lo vendemos, dijo. Hablamos con mi papá para que nos



FOTOS: SERGIO URDAY

## MEJORANDO EL MOLDE.

Los hermanos Sarmiento han invertido en un pequeño taller para hacer solo muestras. “La utilidad del negocio he tratado de gastarla eficientemente en máquinas y en formar un equipo que nos apoye”, dice Miguel.

apoyara. En la etapa que no sabíamos nada nos metíamos a cursos en ÁDEX, Prómpex, Prompyme. Ya sabíamos producir y exportar teóricamente. Qué faltaba, ¿quién hace los polos? En ÁDEX nos entregaron una lista de talleres. Hubo de todo. Algunos que nos atendieron, otros que nos cerraban la puerta, y es que si viene alguien que quiere hacer polos, pero notas que está aprendiendo y quiere que le enseñes cómo es el negocio, te cuesta perder el tiempo con él. Ellos solo querían que les hiciera el pedido. Y yo quería aprender.

“Esto es como un club. Si no participara en ferias estaría aislado del mercado”

## ¿Entonces, cómo aprendieron?

Miguel: haciendo una pequeña producción sin saber. Para vender teníamos que hacer muestras, primero moldes, luego comprar tela. Así hicimos cinco polos en una madrugada y luego Óscar se pasó un día entero con un estampador que le preguntaba: con qué técnica quieres el estampado. Y ni eso sabíamos. Conocimos una señora que tenía un taller y con ella hicimos 1.000 polos para venderlos en Bolivia. Viajamos con mi papá, el plan era ir tienda por tienda: solo vendimos 100. Nos regresamos con el resto. Aprovechamos la feria El Trigal de Surco y allí vendimos bien. Entonces dijimos, hay que seguir.