



CREAROKO

Una empresa de Innovación y Desarrollo

Entrevista a:
Jaime Monge
Propietario

Por: Cecilia Rivera
Master en Mercadeo
Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas

"El ÉXITO no se logra de la noche a la mañana y tampoco es un premio de lotería, lograr las metas de forma inmediata es solo fantasía en la vida real, los objetivos se logran en el tiempo, con esfuerzo y constancia. Hay que trabajar para ser exitoso, no hay atajos ni ayudas mágicas; el trabajo puro, sencillo y constante hacen que el éxito se logre, este no se mide en riquezas sino en sonrisas y satisfacción, ahí hay una diferencia que pocos entienden." Ser exitoso es emprender un conjunto de acciones que llevan al logro de los objetivos, se trata de 1. Moverse por algo que te apasiona, 2. Crear una reacción de lo que haces; es un ir paso a paso que al final, ayuda a la consolidación de los sueños.

Palabras del Lic. Jaime Monge propietario de CreaRoko y quien amablemente aceptó que lo entrevistáramos.



1- ¿Cómo surge la idea de crear una empresa de productos personalizados?

CREAROKO, es una iniciativa que une la experiencia y capacidad adquirida a lo largo de 10 años, hemos logrado obtener un buen desempeño en la fabricación y comercialización de tazas de café y jarras cerveceras con acabados exclusivos y personalizados.

Desde los inicios de CREAROKO, escuché en muchas ocasiones dos factores que se mencionaban con frecuencia y pensé que son muy importantes en la esencia de mi modelo de negocio:

- Tener un negocio que sea rentable en el tiempo.
- Tener un negocio que genere empleos sostenibles.

Durante estos años, el arduo trabajo nos ha permitido crecer y ganar más clientes, gracias a nuestros productos personalizados, los cuales han tenido mucha aceptación en los turistas; esto nos ha motivado a innovar en diseños exclusivos para que nuestros socios comerciales, obtengan ganancia y coloquen nuestro producto en el mercado internacional.

Nuestro propósito es crear valor agregado a las marcas, permitiéndoles generar ganancias a través de la comercialización de productos únicos, generando valor comercial.

2- El nombre de CREAROKO tiene un significado especial? CREAROKO es la composición de dos palabras.

CREA, es una palabra que inspira la creación, el hacer algo nuevo, pensar en algo diferente.

ROKO, es una palabra del idioma Esperanto, «lengua internacional» es la lengua planificada internacional más difundida y hablada en el mundo, que significa ROCA, un producto sólido, duro y eterno, el cual motiva nuestra cultura empresarial.

3-¿Los productos promocionales siguen teniendo buena acogida en el mercado salvadoreño o existen algunas tendencias de cambio?

Todo depende de los modelos de negocios, en nuestro caso con el interés de generar negocios y lograr una relación comercial con la empresa, nuestra propuesta es crear un enlace de su producto con nuestra jarra de barro, permitiendo que el usuario final, en este caso turistas, tenga la experiencia de llevar un recuerdo de la marca, sobre todo considerando que la marca representa un producto nacional y que la jarra proviene de materia prima de nuestra tierra Mesoamérica, lo cual pudiera generar un vínculo más fuerte en los turistas que les visitan. Por otra parte, nuestro producto les permitiría la generación de ganancias adicionales a las que obtienen con la comercialización de su producto.

4- De acuerdo a la experiencia, ¿Cuál es el uso más frecuente que le dan a los artículos promocionales las empresas salvadoreñas?

A mi parecer los productos promocionales son de aceptación en el mercado, existe una necesidad comercial de la promoción de las marcas con el objetivo de posicionarse y ganar valor comercial, en nuestro caso no es un promocional tradicional, fabricamos productos exclusivos para nuestro cliente, que promociona la compañía, nuestro objetivo no es competir con el mercado tradicional, si no de crear suplir la necesidad a nuestro cliente de promocionar su marca a través de producto que a su vez le permite obtener ganancias por comercializarlo, esto permite tener un ganar- ganar y en su esencia nuestro modelo de negocio es constante y seguro en el tiempo.

5- ¿Cuáles son los productos más demandados de CREAROKO?

Jarras, vasos, tequileros todos hechos de barro.

6-¿Qué planes de expansión tienen en el futuro?

En nuestra planificación existen un incremento de mercado, a nivel de Centroamérica hemos comenzado con Guatemala, posteriormente queremos llevar nuestros productos a Costa Rica y Panamá, los cuales son países que tienen una alta demanda turística, además que cuentan con acuerdos comerciales los cuales nos permiten alcanzar esos mercados.

