

MIS INICIOS

ALIEX IDENTIKIT

Recetas que salen de casa

ÓSCAR ROCA

➔ **Colocó su marca de ketchup, mostazas y mayonesas en pollerías populares**

IANA MÁLAGA

Mezclar negocios y familia no debería terminar en fracaso. Los Cacho lo sabían. Eran los comienzos de los años 80 y Luis Cacho, joven profesor de la Universidad Agraria producía con sus alumnos una mermelada tan rica que su esposa Esperanza encontró en este potaje una oportunidad. Por eso, con apenas un perol de bronce y una cocina de kerosene, la pareja empezó a producir en casa 50 kilos de mermelada al día, que se vendía como pan caliente en las bodegas de San Borja. Muy pronto entraron a colaborar en la cocina los hermanos menores de Esperanza (Alberto y Javier Meza), que en poco tiempo se convirtieron en socios mayoritarios.

Pero luego llegó la época de inflación y era difícil conseguir fresas para la mermelada, por lo que los socios decidieron hacer ketchup, al tener un amigo que les regalaba tomates que sobraban de su chacra. Entonces, Javier Meza –quien desde muchacho demostró su gusto por las ventas– empezó a ofrecer este producto en baldes



FIEL COMPAÑERO. Luego del accidente, Gilmer Cacho (derecha), hijo de Luis Cacho, tomó el cargo de gerente administrativo de Aliex para apoyar a su tío Javier Meza a gestionar el negocio y capacitar a los 70 trabajadores de la compañía.

LAS CLAVES

➔ **Protocolo familiar.** Aliex ha elaborado un documento que define cuáles son los objetivos que debe cumplir cada nuevo socio que entre a trabajar en la compañía.

➔ **Financiamiento.** Si bien los antiguos socios tenían pedir un crédito, hoy Javier considera que la empresa debe generar nuevos proyectos de inversión para crecer.

de 5 kilos a restaurantes de Miraflores y San Isidro, pero pronto se dio cuenta de que la verdadera oportunidad de crecer estaba en los mercados mayoristas. “Si en locales como el Mediterráneo Chicken se vendían 20 baldes de ketchup (a S/.5 cada uno), cada quincena en Caquetá y La Parada, me pedían 600 baldes”, dice. Este producto se revendió en pollerías de los conos de Lima.

Había llegado el momento de crecer como industria. Así, en 1990 los socios compraron un terreno en Canto Grande para elaborar ketchup, retomar su produc-

ción de mermelada y empezar a elaborar mostazas y mayonesas con su marca Paraíso Tropical. Pero como en ese tiempo los socios todavía no tenían el capital necesario para importar máquinas industriales –cada una costaba US\$150 mil–, decidieron fabricar su propio molino coloidal y varias licuadoras que replicaron de otras fábricas. Total, Luis era ingeniero y la creatividad le sobra. Eso les permitió llegar con sus productos a provincias donde hoy tienen un 80% de participación en el mercado.

En el 2002 los socios compraron una nueva fá-

brica en Lurín donde desarrollaron nuevas versiones de ketchup, mostaza y mayonesa, además de pulpas de mango y fresa. Lamentablemente, el pasado diciembre un accidente de tránsito acabó con la vida de Luis y Alberto. Y entonces, Javier se hizo cargo de todas las áreas y se propuso nuevos retos. El hoy nuevo gerente general de Aliex ha importado maquinaria de Argentina para su fábrica y espera lanzar al mercado extranjero aderezos para comida criolla. Así, por fin tendría sentido el nombre Aliex: Alimentos de Exportación.



BANANO ORGÁNICO

No solo los ecuatorianos exportan banano orgánico. En el norte del Perú también está creciendo la producción orgánica de plátanos tipo ‘Cavendish variety’. Estos productos son cultivados en Tumbes, Piura y Lambayeque sin pesticidas, y elaborados en base a métodos agrícolas tradicionales con escasos aditivos. Eso sí, la mayoría se envía en estado fresco.

MERCADO DE DESTINO:

De acuerdo con Prom-Perú, los principales países de envío son Holanda (44%), EE.UU. (26%) y Japón (12%). Hay que tomar en cuenta que las exportaciones a Holanda (de casi US\$14 millones) se distribuyen a otros países de Europa.

EXPORTACIÓN:

En el 2007 se enviaron 65.509 toneladas de banano orgánico, 8.000 más que en el 2006. Esto significó una exportación de US\$31,4 millones el año pasado.

POTENCIAL:

Entre las 28 empresas que venden el producto, hay algunas que han visto el potencial de enviarlo a Corea, Inglaterra e Italia. Mientras la mayor parte de la producción se exporta fresca a EE.UU. y Canadá. También hay envíos en cubos, en polvo y en rodajas, pero esto apenas llega al 1% de las exportaciones.

1980	1986	1990	1993	1997	2000	2003	2005	2008
Los esposos Luis Cacho y Esperanza Meza producen mermelada casera para bodegas de San Borja y amigos. Luego se unen los cuñados de Luis, Alberto y Javier Meza.	Recesión. Es más difícil conseguir insumos para la mermelada. La familia decide elaborar ketchup en baldes de 5 kilos. Se empieza a vender en La Parada, Mercado Central, Caquetá y San Juan de Miraflores.	La familia compra un terreno en Canto Grande. Empezó con 300 m ² y terminó en 1.200 m ² .	La familia importa granos de mostaza de Canadá para procesarlos. Luego inician la producción de mayonesa. Los productos se llaman Paraíso Tropical .	Por primera vez ingresan a las regiones de Cusco, Puno y Arequipa.	Compran un terreno de 25 hectáreas en Pisco para la producción de tomate. La empresa pasa de llamarse Envasadora de Alimentos San Antonio a Aliex.	Lanzan la marca Walibí para ketchup, mostaza y mayonesa.	La empresa empieza a vender pulpas de mango y fresa a marcas como Laive, Gloria y Sodexho.	Para exportar desarrollan aderezos para comida criolla.