



JORGE ARAUJO

Cargo
Gerente general y fundador de Comexa.

Educación
Colegio Berchmans de Cali.
Administración de Empresas,
Biología Marina, Universidad de
Miami, Florida.

Trayectoria
Subgerente de producción y ventas
de Agrosoledad, 1987-1991.
Gerente de Comexa, 1991.

Status
Casado, dos hijas.

Jorge Araújo

El empuje y tenacidad de este caleño, que exporta deshidratados y salsas de ají, le valieron el Premio Nacional de Exportaciones.

En marzo de 1994, una semana antes de viajar a Albuquerque, Nuevo México, para participar en una feria de alimentos, Jorge Araújo se encontró con una interesante alternativa en el negocio que apenas un año antes había iniciado mercadeando ajíes picantes en polvo y algunos productos deshidratados medicinales. Llegó un molino nuevo y decidió ensayarlo con una materia prima que había sido desechada porque se trataba de ajíes muy grandes, producto de algunos híbridos, que habían sido preservados de manera distinta. El sabor que obtuvo fue impresionante y empezó a realizar las pruebas y mezclas para crear una salsa.

Mientras alistaba las muestras de la feria y las maletas para Estados Unidos, nació uno de sus productos bandera: Amazon Pepper. Llevó una muestra y esa salsa tuvo más éxito en la feria que sus otros productos...

Este es el ejemplo de la historia de Comexa, una empresa que desde el 93 produce y comercializa salsas de ají, deshidratados y productos medicinales. "Cuando se está creando empresa se requiere mucha creatividad e ingenio. Es, sin duda, más arte que ciencia", dice Araújo, un caleño de 37 años que terminó radicado en Cartagena, y que desde el principio tenía claro su objetivo: poseer un negocio propio y exportar. Su primera apuesta fue al finalizar los años 80, cuando llegó de Estados Unidos donde estudió administración de empresas y biología marina y se dedicó a manejar las fincas de su familia ubicadas en el Bajo Sinú. "Mi

sueño era montar una camaronera". Sin embargo, sus intereses se vieron truncados por la crisis del sector. Buscó nuevas oportunidades y las descubrió en el mercado de productos medicinales y ajíes picantes en polvo. Entonces, decidió salir y buscar mercados.

Hoy, siete años después, ha participado en más de 30 ferias internacionales de alimentos y exporta a más de 12 países. Sus productos han llegado a supermercados de Arabia Saudita, Japón, Centroamérica y Estados Unidos.

Pero ha sido un proceso de acierto y error y le ha permitido darse cuenta de que construir marca en el exterior es una tarea de largo plazo. "Pensamos que en 3 años teníamos posicionado el producto, pero esa es una tarea de generaciones y no podemos desfallecer. Aquí también están las botellas de Peldar, las tapas de Incoltapas o el vinagre de Sucromiles. Es un valor agregado de empresas de Colombia". "Una cosa siempre lleva a la otra. El éxito es perseverar". A Nestlé empezó enviando muestras de ají y terminó como proveedor de pescado en polvo. Y a Dan Jardine, un empresario de picantes en Texas, Estados Unidos, que le abrió la puerta en ese mercado, en la actualidad le hace maquila. Por eso, está convencido de que los empresarios colombianos tendrán que buscar socios internos o externos para desarrollar las exportaciones. "Tendremos que amoldarnos a transformaciones culturales que nos permitan vivir, unos con otros, haciendo posible esta convivencia en medio de ideas distintas".

En breve

1. ¿Cuál es la clave de su éxito?
Perseverancia.
2. ¿Cree en la planeación estratégica?
Una vez está engranada una actividad. Al principio se requiere mucha creatividad.
3. ¿Cuál es la herramienta académica que más utiliza?
La Biblia.
4. ¿Qué tipo de líder es usted?
Un motivador.
5. ¿Cómo reacciona cuando se equivoca?
Admito el error enseguida. No tengo problema en admitir los errores.
6. ¿Con qué sueña?
Sueño con tener un país para tener la empresa. Con un país donde puedan vivir mis hijas. Sueño con la paz y con la pluralidad.
7. ¿Tiene algún deseo profesional frustrado?
Aunque soy dichoso con lo que hago, me habría gustado, antes de empezar a trabajar, hacer un MBA.
8. ¿Cómo se gana el respeto de las personas que trabajan con usted?
Por los frutos.
9. ¿Cómo evalúa a quienes trabajan con usted?
También, por los frutos. 'Por eso los conoceréis'.
10. ¿Cómo se define a sí mismo?
Una persona perseverante y extremadamente positiva.
11. ¿Cuál es su mayor obsesión?
La perfección.

THE BEST RUN E-BUSINESSES RUN mySAP.com



Si desea hacer E-Business de VERDAD, llame al 9800 910 929