



Un negocio con picante

Comexa, una empresa cartagenera, encontró un nicho en el mercado al desarrollar la agroindustria del ají.

Cuando en Colombia se habla de exportar productos agrícolas, casi siempre se piensa en bienes tradicionales como café, azúcar, arroz o banano. Pero el responsable para que CI Comexa haya ganado el premio nacional de exportadores tiene mucho más sabor y causa ardor en la boca: el ají.

A ritmo de picante, al que le agregaron bases para sopas y productos marítimos, esta sociedad cartagenera empezó a vender al exterior.

Gracias a esto, la empresa que surgió hace siete años como consecuencia de la crisis del sector camaronero en 1993, está actualmente vendiendo sus productos a 10 países del mundo. El ardor de este producto colombiano ya se siente en Arabia Saudita, Guatemala, El Salvador, Puerto Rico, Chile, Costa Rica, Japón, Canadá, Inglaterra y Estados Unidos.

Desde ese instante, su creador y actual gerente, Jorge Araújo, se convenció de que la mejor fórmula de superación en un país en el que las oportunidades aparecen, pero muy pocos las aprovechan era vender en el exterior.

"Básicamente, la idea es hacer empresa para exportar", asegura este cartagenero por adopción, pero nacido en Cali que insiste en que las industrias colombianas deben salir a los mercados internacionales sin miedo, aprovechando las ventajas que da Proexport para promover las ventas.

Es así como los 17.000 dólares exportados el primer año se han aumentado de tal manera que en 1993 la compañía creció 88%; 348%, en el 94; 145%, en el 95; 20,37%, en el 96; 69,23%, en el 97 y 63%, el año pasado.

Para Araújo, el reto actual no es haber llegado, sino "saber mantener el éxito", imponiendo valores como la ho-

nestidad, la puntualidad y amor por el trabajo.

Alabanza al correo

Comexa inició sus procesos de deshidratación de plantas medicinales, tomate, ají picante y cartilago de tiburón en plena apertura económica del gobierno Gaviria. A través de muestras, que se enviaron por correo, nacional e internacional, la empresa empezó a darse a conocer en la industria nacional e internacional. Producto de esta expan-



sión, hoy la compañía cuenta con tres frentes de trabajo: Comexa Aji Industrial, Comexa Amazon Pepper y Comexa Deshidratados. La materia prima se cultiva en una granja de 60 hectáreas cerca de Cartagena e incluye las variedades de ají habanero, cayenne y amazonas.

De feria en feria

En marzo de 1994, Comexa, fiel a sus principios de buscar mercados externos, acudió a la primera feria como expositor de ajies industriales. Ocho días antes encontraron por accidente el primer prototipo de la salsa verde.

A los siete meses, los llamaron para exportar a Estados Unidos, hecho que les permitió crecer en ese año 348%. Ese mismo año, la línea fue presentada en sendas ferias de Bogotá y Cartagena.

Gracias a esta política, CI Comexa ha logrado gran parte de su éxito en los 28 certámenes de esta clase a

los cuales ha asistido durante los siete años que lleva de vida.

"En las ferias se conocen y se mantienen a los clientes. Es el club social de los negocios", asegura Araújo. Con esta política empresarial Comexa exporta el 75% de su producción, de la cual el 66% va a Estados Unidos.

Maquila

A pesar de que una de las principales preocupaciones de la empresa es mantener la imagen de un producto netamente colombiano, actualmente está trabajando en un proceso de maquila con compradores estadounidenses. La ventaja de esto es que, si bien es cierto que se está trabajando con una etiqueta diferente, el sistema le ha permitido crecer notablemente.

Además, al hacer maquila se genera valor agregado a la industria colombiana de envases, químicos y otras sustancias necesarias que se adquieren en el país. De esta manera, Comexa aspira a consolidarse en los próximos 12 meses como empresa y a fortalecer la infraestructura industrial. Por eso, para este año calcula un crecimiento del 10%. ■

El ardor del ají de Comexa se siente en Estados Unidos, Arabia Saudita, Guatemala, Chile, Costa Rica y Japón.