

GALARDÓN Alfredo Lardizábal recibió el premio presidencial exportador del año. Los productos Tío Jorge, Big Banana y Costa Clara se consumen desde Costa Rica hasta

“Decidí ser empresario en la cocina de mi casa”

Presna 04/26/04

► San Pedro Sula. “La furia del huracán Mitch o la falta de financiamiento no me detuvieron para cristalizar el sueño empresarial que nació en la cocina de mi casa”, manifestó el ganador del premio presidencial exportador del año, Alfredo Lardizábal.

¿Qué méritos tuvo su empresa para conquistar este galardón? Sinceramente no lo sé porque en el evento participaron empresas muy grandes. Inversiones Amalgamadas, Inalma, tiene 16 años de exportar hacia el mercado internacional.

¿A qué se dedica la empresa sampedrana Inalma? Somos los pioneros y líderes de la industria procesadora de productos de plátano y hace poco incursionamos en la exportación de yuca. Empresas de Colombia y Ecuador así como una firma local miran hacia nosotros.

¿Cómo nació la idea de exportar? En la cocina de mi casa experimenté que el plátano frito sabía igual de rico después de congelarlo. La idea se la presenté a la empresa Goya de Estados Unidos quien nos apoyó porque nuestros productos tienen la ventaja que solamente se calientan y se comen.

¿Cómo ha sido esta experiencia nacional? Tortuosa, tortuosa, tortuosa. Ha sido extraordinariamente difícil por la falta de apoyo financiero y de materia prima, el plátano.

¿El huracán Mitch le recuerda algo? Perdimos el 100 por ciento del suministro de plátano, recurrimos a Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y México. Sufrimos grandes pérdidas económicas. Nos mantuvimos en el mercado porque Dios nos ayudó.

¿Contribuyó la experiencia? Sí, al ser los líderes del mercado y tener clientes de primera calidad nos pudimos levantar, pese a que nuestros estados financieros no

eran los más atractivos para la banca privada.

¿Lo apoyó la banca nacional? Las leyes de Basilea y el Banco Central de Honduras impiden a las instituciones financieras brindar un trato especial. Nuestros balances no les fueron atractivos y muchos bancos “nos sacaron el cuerpo y no quisieron ayudarnos”.

¿Entonces, dónde obtuvieron los créditos? El banco LAD de Centroamérica sí nos ayudó, tuvieron confianza y refinanciaron nuestras deudas. Gracias a ellos aquí estamos porque el comité de crédito de un banco que compró a otro nos suspendió.

Nadie es profeta en su tierra. Al sumar todas estas circunstancias y aunque parecía mentir

ra, hemos cosechado mayores éxitos fuera de país para abrir mercados, posicionar nuestros productos y despertar confianza que en Honduras, esto no es poesía, es una realidad.

¿Cómo están sus finanzas? Este será el primer año que tendremos ganancias, hasta este año tendremos una recuperación de los daños provocados por el huracán Mitch.

¿Cuántos empleos genera? Unos 200 directos y varios miles indirectos porque en la industria del plátano somos los principales consumidores y comenzamos a incursionar en la exportación de yuca.

¿Cuál es el principal mercado de Inalma? En la actualidad cubrimos todos los estados de la unión americana mediante red de distribución que lleva el producto a los restaurantes y centros de venta. Nosotros aprovechamos la globalización de los mercados desde hace 16 años.

¿Cuál es su receta del éxito en EUA? Creo que nos ayudó tener una oficina de representación en

Miami, porque nos facilitó trámites sanitarios, fiscales y comerciales para alcanzar de manera paulatina el sur de la Florida, Nueva York, Chicago, California. Asimismo tener una alianza con la empresa Goya, garantía que entregaríamos nuestros productos en los plazos establecidos.

¿A qué otros mercados exportan? Hawaii, Costa Rica, Puerto Rico, Guatemala, El Salvador, Canadá, México y recientemente dejamos de vender hacia Venezuela porque la situación política interna generó una devaluación de su moneda y es imposible importar nuestro producto.

¿Suplirán este mercado? Este mes embarcamos nuestro primer contenedor hacia Inglaterra. Estamos creciendo en tumbos y enfrentando la competencia de Colombia y Ecuador.

Un consejo para los empresarios nacionales Carajo, que sean perseverantes porque si se aflojan se quedarán en el camino. ◀

