

àlicorp



LA RUTA DEL VALOR Y EL BIENESTAR
HISTORIAS DE SOSTENIBILIDAD 2011 Y 2012

Una luz entre las montañas

Texto: Piero Peirano

Fotografías: Antonio Escalante

Gracias al proyecto Base de la Pirámide (BdP), los productos de Alicorp llegan a cientos de hogares en pequeñas comunidades altoandinas, que hoy están integradas al mercado local. Las historias que se viven en Huancabamba, Piura, uno de los muchos destinos de BdP, son una gran muestra del impacto de este nuevo enfoque de distribución.

○ Facilitar el acceso a productos de calidad es uno de los objetivos de inclusión social que se ha trazado este proyecto.



En el 2012

900
toneladas

de productos **Alicorp**
fueron vendidas
mensualmente
gracias a BdP.



Amanecer en
Huancabamba, Piura.
Desde el 2012 los
productos de Alicorp
llegan a esta y otras
provincias del Perú
gracias al proyecto
de distribución BdP.

Cuando llega la noche, Huancabamba luce como un pequeño poblado de estrellas blancas y amarillas, en medio de las montañas de la sierra de Piura. La ciudad está a casi 2,000 metros de altura y quienes la conocen dicen que puede recorrerse a pie en sólo un día, despertando muy temprano, para partir después desde la plaza central hacia los caseríos más lejanos. Miguel Otoy, vendedor de Dex Difaro, distribuidora exclusiva y socia de Alicorp, conoce de cerca todos los comercios de Huancabamba. Ha hecho este recorrido decenas de veces desde que llegó allí hace un año y medio, cuando la empresa decidió implementar el proyecto Base de la Pirámide (BdP) en la zona. Gracias a ello, los productos de Alicorp llegan a Huancabamba con la misma calidad de servicio que se brinda en las grandes ciudades. Algo que enorgullece por completo a Miguel.

Mientras camina por el pueblo y algunas personas se reúnen a ver televisión en una plazuela al aire libre, Miguel comenta que disfruta trabajar con los pobladores de Huancabamba. Según sus propias palabras, han crecido juntos. Esto es muy cierto. De alguna manera, el proyecto BdP ha contribuido al desarrollo de cientos de comunidades. Antes los comerciantes veían cómo el precio de las marcas de Alicorp se incrementaba como consecuencia de las labores de intermediación en la distribución y cómo las promociones que anunciaban en



televisión eran sólo para las grandes ciudades. Esto fue hasta que BdP se adaptó a las particularidades de las zonas urbanas más alejadas, aquellas de menos de 20,000 habitantes y a las que se tarda un máximo de 5 horas en llegar. En menos de 6 meses de activado este nuevo modelo de distribución, ya contaba con más de 10,000 clientes adicionales.

Días de campos

Los comerciantes de Huancabamba son beneficiados con BdP. Las ventajas de este proyecto de Alicorp alcanzan a las tiendas del pueblo y los mayoristas saben que ha sido una solución a la hora de encargar sus pedidos. Para Campos, quizá el mayorista más grande de Huancabamba, BdP ha significado un cambio en su forma de trabajar,



Huancabamba es uno de los nuevos puntos de distribución de Alicorp y vende ocho toneladas de sus productos semanalmente.

simplificando sus compras todas las semanas. En la tienda de Campos, que no es una persona, sino una familia, trabajan Jacinto Campos, el padre, y sus hijos Natividad, Humercindo y Wilmer, quienes atienden el negocio. Natividad, con sólo 28 años, es el dueño.

Su relación con Alicorp comenzó hace un año y medio, cuando los productos empezaron a llegar a la puerta de su negocio. «Ahora los recibimos en la tienda, lo que nos ha ahorrado tiempo y ha incrementado las ventas», explica tranquilamente Natividad, quien aumentó a la vez sus pedidos a Alicorp. El proyecto BdP hizo que Natividad dejara de viajar a Chiclayo para comprar su mercadería: «Ahora aprovecho el tiempo para atender mejor a mis clientes y pasarlo con mis hermanos». Comparte el trabajo, seguro, pero también los almuerzos llenos de bromas y conversaciones en las que su padre Jacinto siempre lleva la batuta.

Mesa familiar

Nerly Melendres y Luis Gil nacieron en Huancabamba. Allí crecieron, se conocieron y ahora son padres de dos niños: el pequeño Juan Luis, de casi año y medio, y Valeria, una

niña de cabellos rubios que pronto cumplirá ocho años.

Esta tarde Nerly cocina para ellos. Les ha preparado tallarines con pollo, que complementa con una deliciosa ensalada de verduras. Nerly comenta que hace muchos años cocina con los fideos de Alicorp, pues las texturas que tienen son diferentes y su sabor es mejor. Entre los ingredientes que usa para sus tallarines destacan una botella de aceite Capri y los sobres, ya vacíos, de Don Vittorio.

«Ahora es más fácil comprar en el pueblo, antes no había tantas opciones como hoy», comenta mientras recoge la mesa. A partir de una distribución más directa gracias al proyecto BdP, las alternativas de compra se han ampliado en Huancabamba y se ha generado, en paralelo, un mercado más competitivo, con los mismos productos y precios que encontramos en ciudades como Piura y Lima.

La historia de la familia de Nerly demuestra la importancia que tiene para Alicorp ser flexible, adaptarse a realidades diferentes y lograr la agilidad necesaria para llegar a nuevos mercados. BdP tiene un impacto en los comerciantes, pero también en



¿Qué es el proyecto BdP?

El proyecto BdP es un nuevo modelo de distribución de Alicorp adaptado a las particularidades de las zonas urbanas más lejanas del interior del Perú. Atiende las necesidades básicas de consumo de un sector importante de la población nacional.



los consumidores. He ahí la gran importancia de este nuevo modelo de distribución, gracias al cual hoy Alicorp llega a más de 200 nuevos distritos altoandinos del Perú.

Hacemos pan

Cristhian Puelles, un panadero de 38 años de edad nacido en Huancabamba, retira bandejas llenas de pan de un tradicional horno de leña. Cristhian trabaja más de 20 años en este oficio. Casi toda su familia hizo pan desde siempre. Su bisabuela lo hacía, al igual que su abuela, y también su tía Juana Pérez, la dueña de la panadería Juanita, en donde trabaja. Él utiliza harina Nicolini porque su calidad es mejor: «Es especial: blanquita y más fina».

Con esa harina ha trabajado desde que se inició en este oficio. Detrás de él, su hermano Rodolfo, algo

más joven, prepara la masa para los pasteles que saldrán en la tarde. Para ello utilizan también la manteca de Alicorp, que descansa a un lado de las bandejas de pan.

El día de trabajo de Rodolfo, al igual que el de Cristhian, comienza muy temprano y termina muy tarde. Ambos trabajan desde las 4 de la mañana hasta las 5 de la tarde, casi todos los días, excepto los domingos. Y fruto de ese esfuerzo, buena parte de los pobladores de Huancabamba disfrutan de un pan delicioso a diario y en el momento que lo requieran. No por nada producen más de 2,500 panes y esa producción sigue incrementándose gracias a que BdP ha acercado los productos al negocio. Ya no pierden tiempo esperando en pedidos que demoraban mucho tiempo en llegar. Sobre todo para ellos, que diariamente utilizan un quintal de harina para trabajar. Eso dice Cristhian. Lo dice con la humildad de quien trabaja mientras todos duermen, con el apoyo de su hermano y la compañía de una vieja radio, para que las personas tengan un desayuno agradable.

Él y su hermano, como la familia Campos y Nerly, son el rostro visible de un proyecto que

Alicorp empezó a trabajar hace algunos años. En ese entonces, como sigue siendo ahora, la meta era llevar bienestar a los pueblos y las comunidades más lejanas en el país. Los resultados del proyecto BdP dicen que ha sido bueno para todos, y que seguramente se extenderá en el futuro a otros pueblos. Quizá sin saberlo, una señora en el mercado de Huancabamba lo explicó de una forma mejor: «Cuando uno se acostumbra a las cosas buenas, esas cosas que nos hacen mejor la vida, ya no las puedes dejar».

La llegada de los productos de Alicorp no sólo favorece directamente a cada familia sino que impulsa el crecimiento de negocios.





àlicorp