



ANTONIO ÁLVAREZ
Gerente general
Enlata



Enlata

Del sueño emprendedor a la realidad enlatada

Por Vanessa Valle

Asistente de Investigación del IDE Business School

En el competitivo mundo empresarial, emerger como una figura destacada requiere más que dedicación y esfuerzo. Antonio Álvarez, gerente general de Enlata, ha demostrado ser un líder audaz y visionario, impulsando su empresa hacia el éxito en un mercado desafiante. Con 37 años, Antonio ha logrado establecer a Enlata como un referente en la industria del enlatado, dejando una huella duradera en el ámbito empresarial ecuatoriano.

Antonio, de padre ingeniero agrónomo y madre de espíritu vendedor, heredó de su familia los genes y la pasión por emprender. Estudió administración de empresas con mención en finanzas, sabiendo que su verdadera aspiración era tener un día su propia empresa y administrar sus recursos y tiempo de la forma en que él siempre había deseado.

El camino de Antonio hacia el éxito empresarial no fue lineal. Comenzó trabajando en una agencia de viajes y más tarde incursionó en el sector público. Sin embargo, se dio cuenta de que necesitaba buscar sus propios ingresos. Fue entonces cuando en 2016 empezó su primer emprendimiento: Fit Energy S.A. Esta empresa nació como una distribuidora de marcas importadas de Estados Unidos en el mercado de bebidas energizantes y proteínas.

DE LA IDEA A LA LATA

Pero al cabo de un tiempo, las dificultades y obstáculos surgieron con las importaciones de estas bebidas energizantes. Esto despertó en Antonio la necesidad de buscar una alternativa. Las barreras burocráticas y los



trámites engorrosos le impidieron avanzar rápidamente en su camino de emprendedor, pero eso no lo detuvo. Un día, mientras conversaba con su amigo Víctor Paladines, tuvieron una revelación: ¿por qué no producir las bebidas localmente? Esta idea surgió sin imaginar que unos meses después fundarían la empresa Beverage Pump S.A., con el nombre comercial Enlata.

El camino no fue sencillo. Luego de aquella reunión, Antonio y su ahora socio, Víctor, descubrieron rápidamente que esa idea no sería tan fácil de llevar a cabo. No había productores locales de latas y las grandes empresas dependían de las importaciones. Con determinación y creatividad, encontraron una solución: importar las latas de aluminio y las tapas, y producir localmente el contenido de las bebidas. Así fue como en 2019 nació Enlata bajo la misión de proporcionar a sus clientes un servicio ágil y eficiente de enlatado. Para Antonio este enfoque tiene un doble propósito. Por un lado, busca ser amigable con el medioambiente al evitar el uso continuo de plásticos. Y, por otro lado, persigue la mejor conservación de las bebidas.

ANTONIO ÁLVAREZ

Es el gerente general de la empresa Enlata y fundador de Fit Energy. Es ingeniero en administración de empresas con mención en finanzas. Realizó el Programa para Propietarios de Empresas (PPE) del IDE Business School.

Antonio ideó dos líneas de negocio: sus propias marcas de bebidas, PUMP (un pre workout) y Mixx (una marca paraguas para bebidas alcohólicas), y el servicio de enlatado para otros productores.

PERSEVERANCIA EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

El camino hacia el éxito no estuvo exento de desafíos. La pandemia, que azotó al mundo justo después del nacimiento de Enlata, llegó sin previo aviso y trastocó los planes de Antonio. El proyecto se vio afectado por los retrasos en la importación de la máquina enlatadora desde Estados Unidos y se encontraron sin clientes ni productos que ofrecer. Pero la perseverancia y la voluntad de salir adelante se mantuvieron firmes.

Antonio no solo se ha destacado por su capacidad empresarial, sino también por su búsqueda constante de aprendizaje y crecimiento personal. En medio de la incertidumbre y el caos que trajo consigo la pandemia, Antonio encontró en el Programa para Propietarios de Empresas (PPE) del IDE una oportunidad de aprendizaje y desarrollo. Con la determinación de descubrir nuevas ideas y aplicarlas en su negocio familiar, Antonio y su esposa decidieron inscribirse en este curso, sin imaginar la transformación que experimentarían.

En un contexto mundial desafiante, la participación de Antonio en el PPE se convirtió en una herramienta invaluable para su desarrollo personal y profesional. No solo adquirió conocimientos y herramientas empresariales, sino que encontró en sus compañeros de clases una comunidad de emprendedores dispuestos a



compartir experiencias y conocimientos. Las enseñanzas obtenidas en el programa se tradujeron en una mayor confianza en sí mismo, una visión más amplia de su negocio y una mentalidad abierta a la innovación.

SUPERANDO OBSTÁCULOS

En medio del desafiante panorama de la pandemia, Antonio y su equipo de Enlata debieron enfrentar un escenario desalentador, con cero clientes y obstáculos en la importación de maquinaria. Sin embargo, su espíritu emprendedor, los conocimientos aprendidos en el PPE y la determinación le permitieron superar estos difíciles momentos. En medio de todo, contó con un valioso respaldo: Fit Energy, la otra empresa de Antonio, que subsidió los costos iniciales de Enlata, brindando un apoyo crucial en tiempos de incertidumbre.

Esta colaboración entre ambas empresas se convirtió en un verdadero salvavidas para Enlata durante la pandemia. La sinergia generada por esta asociación permitió mantener a flote el proyecto y seguir adelante. En momentos en que muchos negocios se veían obligados a cerrar, Enlata encontró una oportunidad para reinventarse y adaptarse a las circunstancias.

En lugar de quedarse de brazos cruzados, Antonio y su equipo decidieron aprovechar los tiempos muertos de la enlatadora para ofrecer sus servicios a pequeños cerveceros y otras marcas locales. Esta estrategia les permitió ganar terreno gradualmente, atrayendo la atención de más clientes. La flexibilidad se convirtió en una de las principales fortalezas de Enlata, ya que fueron capaces de adaptarse tanto a los clientes más pequeños como a los más grandes, ofreciendo producciones personalizadas.

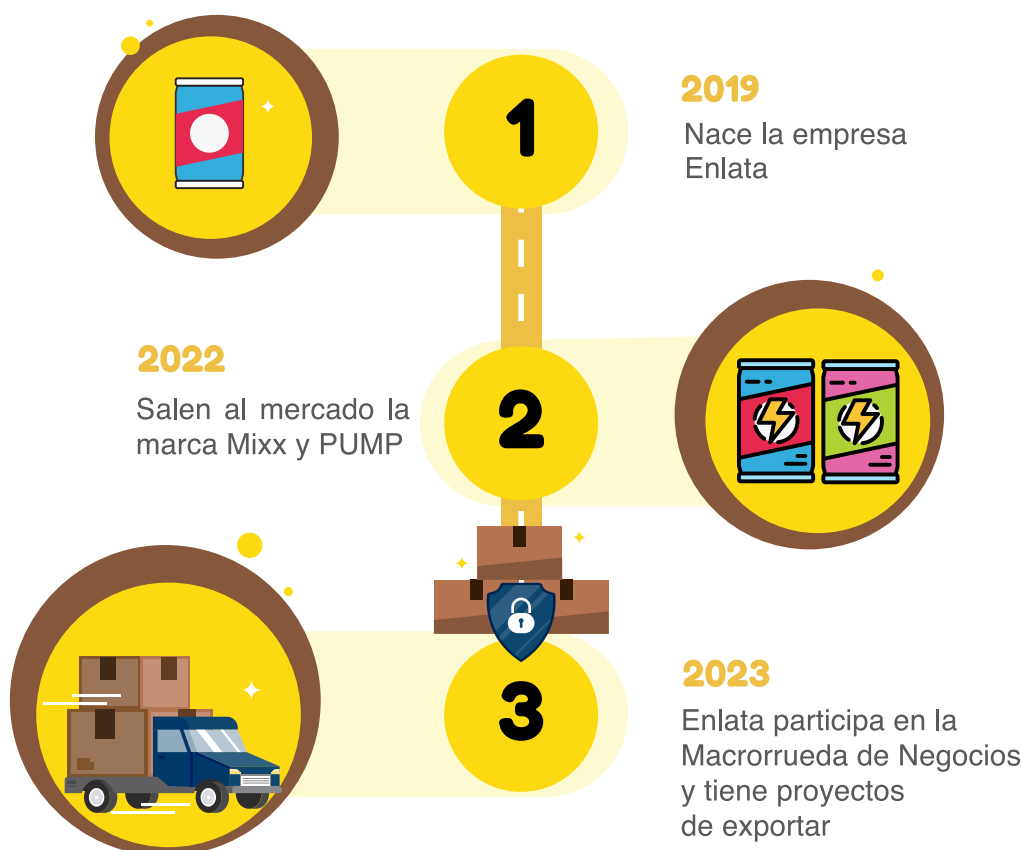
La primera gran oportunidad llegó de la mano de llelsa, una empresa dedicada a la producción de bebidas alcohólicas embotelladas, que buscaba enlatar una línea de cócteles de aguardiente. La enlatadora comenzó la producción y desde entonces, Enlata ha seguido creciendo y expandiéndose, trabajando con diferentes marcas reconocidas a nivel nacional. La empresa, que inició su primer lote con 5.000 latas, hoy produce más de 30.000 al mes.

EL CAMINO HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Este año Enlata ha dado un paso importante hacia su expansión internacional al incursionar en el mercado de exportación. Durante su participación en la Macrorrueda de Negocios, que organiza el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, la empresa logró captar la atención de cuatro potenciales clientes interesados en su producto estrella: el vodka soda. Este encuentro significó una oportunidad invaluable para presentar su oferta y recibir una retroalimentación positiva.

La excelente respuesta obtenida de los clientes demuestra el potencial y la calidad de los productos de Enlata. La visión de Antonio ha sido respaldada por un distribuidor que tiene una amplia cobertura en toda América Latina, y que ve en el vodka de Enlata un activo prometedor para expandir su cartera de productos. Esta sólida alianza estratégica entre Enlata y un posible distribuidor abre las puertas a un futuro próspero y lleno de oportunidades en el ámbito de la exportación.

El éxito obtenido en la Macrorrueda de Negocios y la percepción positiva que los clientes tienen de Enlata



como un producto con potencial exportable, demuestran que el trabajo arduo, la dedicación y la calidad de los productos son los cimientos sobre los que se construye un negocio exitoso. Este logro representa un hito significativo en el camino de Enlata hacia la exportación y establece las bases para una estrategia de expansión sólida y sostenible.

EL SUEÑO DE ENLATA

Con su visión empresarial y su capacidad para adaptarse a las demandas del mercado, Enlata se posiciona como una marca de excelencia que se encuentra preparada para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que el mercado internacional les brinda. La travesía de exportación es el sueño que se

despierta en todo emprendedor y Antonio anhela llevar sus productos hacia los países vecinos e incluso hasta Estados Unidos.

En el horizonte prometedor de Enlata se dibuja un futuro interesante, donde el aroma del café y la elegancia del vino serán enlatados bajo sus propias marcas. En busca de materializar esta visión, ya han comenzado a desarrollar un cold brew de café ecuatoriano.

La pasión y determinación de Antonio Álvarez han forjado un camino hacia el éxito empresarial, y ahora el horizonte se expande aún más. Enlata ha conquistado su mercado local, ha superado desafíos y ahora se prepara para desarrollar sus proyectos futuros. Con cada lata envasada, Enlata está listo para conquistar el mercado internacional.

LA AUTORA

Vanessa Valle es licenciada en Comunicación Social por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ha realizado cursos de periodismo especializado. Actualmente es asistente de Investigación del IDE Business School.