



# TIA

# NEWS

## Inside...

Will put in when layout is final

## Meet TIA's New Board President

TIA's new Board President for 2008-2009 is Gustavo Gutierrez. He was born in Guadalajara Jalisco Mexico, came to the U.S. at a young age and was raised in Santa Barbara California. In early 1970's the family moved to Las Vegas. While finishing high school he was also working a full time job at Dunes Hotel and Casino first in room service and then moved to front desk registration. It was there that he was offered a job to manage an international travel agency called Mexico travel Plans. Gus was very instrumental in positioning Mexico travel plans access to all of the major hotels and casinos in Las Vegas.

After two years with the company he left to follow his dream of being a drummer in a rock & roll band. He was enjoying life on the road with the band, then his father Jose called to say that he was needed to come help with the family business. So Gus returned, working the front desk at the Fla-

mingo at night to pay bills and helping run the family business during the day. This made for a busy schedule, and went on for five years before the company could afford to pay him a salary.



*Gus Gutierrez, Center*

*Continued From Page 1*

The business steadily grew over years, in 2003 with the help of the SBA Gus moved the business into a brand new state of the art plant that they built from the ground up. It was a beautiful plant so nice in fact that the Gruma Corp. made him an offer for the building and some of the equipment that he couldn't refuse.

Today Gus says "We have a modest plant located in North Las Vegas where we manufacture Corn tortillas and Fried products and distribute a wide variety of Mexican food product to an impressive list of clients"

## *Conozca al Nuevo Presidente de la Junta Directiva de TIA*

*El nuevo Presidente de la Junta para el 2008-2009 es Gustavo Gutiérrez, quien nació en Guadalajara, Jalisco, México, llegó a los Estados Unidos a temprana edad y fue criado en Santa Bárbara, California. A Comienzo de los setentas la familia se mudó a Las Vegas. Mientras terminaba la secundaria también trabajaba tiempo completo en el Hotel y Casino Dune en el servicio a las habitaciones, primeramente y más tarde pasó a la Recepción de Huéspedes. Estando allí le ofrecieron trabajar como gerente de una agencia de viajes llamada Planes de Viaje México. Gus probó ser instrumental para colocar el acceso de los planes de viaje a México en todos los hoteles y casinos más importantes en Las Vegas.*

*Después de estar dos años con la compañía se retiró para perseguir el sueño de convertirse en baterista de una banda de rock and roll. Estuvo disfrutando la vida de viajes con su banda, hasta que su padre, José, lo llamó para decirle que necesitaba que fuese a ayudar en el negocio de la familia. De*

*modo que Gus regresó a trabajar en la Recepción del Hotel Flamingo por las noches para poder pagar las cuentas y a ayudar en el manejo del negocio de la familia durante el día. Esto se convirtió en un horario muy ocupado que duró 5 años, hasta que la compañía pudo pagarle un salario.*

*A través de los años, el negocio creció a ritmo constante. En el 2003, Gus mudó el negocio a una planta completamente nueva con tecnología más avanzada que construyó con la ayuda de un préstamo de la Asociación de Pequeñas Empresas. Era una planta hermosa, tan bonita que de hecho, Gruma Corp. Le hizo una oferta por el edificio y parte del equipo, que Gus no pudo rehusar.*

*Hoy en día Gus dice "Tenemos una modesta planta localizada en el Norte de Las Vegas donde producimos tortillas de maíz y productos fritos -distribuimos una amplia variedad de productos alimenticios mejicanos a una lista impresionante de clientes".*

## A Message from the President:

As we begin a new year for TIA, I have the advantage of seeing a little farther only because I stand on the shoulders of the leaders that have come before me. I've had the opportunity to work and befriend the four past presidents each of them unique in their methods, but all clearly have a great love for TIA.

My goal this year is not only to continue the great work they started, but to amplify it so much that each TIA member should have no doubt what our goals are and how they will benefit from them. And I will ask for each member to get involved and help us to make a difference this year.

Last year we started a new program called the "Membership Open House" for it being the first year, I must say that thanks our Executive Director Jim Kabbani's efforts this program was very successful. One of our main goals this year will be to dramatically increase the ranks of our producer membership; this is why I have made the commitment to personally attend the open houses through out the country this year.

We will be "Tumbado Barreras" yes "Tearing Down the Walls" this year we be working hard on a standing challenge

that is not limited to our industry but has been a long time stigma with Hispanics in general, the inability to join forces and work together side by side for a common cause. I'm certain if we could go back in time and listen to the biggest obstacles our original founders of this Association had it would be "there's no way that you will be able to get the Tortilleros to come together under one roof". Look at us now while we have come a long way I feel that we still have our work cut out for us.

This of course comes from talking to so many of our members that have told me that nobody from TIA had ever called them much less come to visit with them in the past that there seems to be some kind of a barrier, so we are going to tear it down this year by taking our show on the road to more places and meeting as many of you as possible.

Please look in the mail for an invitation to the open house event in your area and please make plans to join us - we will also be listing the locations on the web site so you can mark down it in your calendar.

Look forward to seeing you soon!

## Un Mensaje del Presidente de la Junta:

*Al empezar un nuevo año para TIA, cuento con la ventaja de mirar un poco más allá, solo porque camino hombro a hombro con los líderes que estuvieron antes que yo. He tenido la oportunidad de trabajar y hacer amistad con cuatro de los presidentes anteriores, cada uno único en su método, pero todos profesando claramente, un inmenso amor por TIA.*

*Mi meta este año no es solamente la de continuar la gran labor que ellos iniciaron, si no también amplificarla de una manera tal que cada miembro de TIA no tenga la menor duda sobre cuáles son nuestras metas y de cómo se beneficiarán de ellas. A cada miembro le pediré que se involucre y ayude a marcar la diferencia este año.*

*El año anterior iniciamos un programa llamado la "Afiliación de Puertas Abiertas" y para ser el primer año debo decir que gracias a los esfuerzos de nuestro Director Ejecutivo, Jim Kabbani, este programa ha sido un éxito total. Una de nues-*

*tras metas este año es la de incrementar dramáticamente los rangos de nuestra afiliación de productores; y es por esta razón que este año me he hecho el compromiso de asistir a los eventos de "puertas abiertas" a través de todo el país. Estaremos "Derribando Barreras" este año. ¡Claro que sí!*

*Por supuesto que esto surge de conversar con muchos de nuestros miembros, los cuales me han dicho que existía una barrera y ninguna persona de TIA les había llamado ni visitado anteriormente. Esa barrera va a ser derrumbada este año al poner nuestro negocio en la carretera y llegar a tantos lugares y reuniones como nos sea posible.*

*Por favor revisen su correo en espera de encontrar la invitación de Puertas Abiertas en su área para que hagan planes de unirse a nosotros. Colocaremos un listado en la página Web para que puedan marcar los días en su calendario.*

*¡Espero verles muy pronto!*

## Message for Convention Chair:

As this years convention chair I must say that we did it again!!

In 2006 we promised that you would “Experience the Passion” in 2007 we “Reached out” to you, this 2008 convention we told you “The Future is Now”. I really do believe that we stepped into the future by setting the bar to a new level. This year we broke records in booth sales, attendance and everyone said we had one of the best entertainment banquets ever. The Fab Four as the “Beatles” got everyone was dancing if not on the floor in there chairs and singing along.

I would like to personally thank each and every business that stepped up to the plate and help us by sponsoring one or more of our events. I realize that in these times it wasn't an easy thing to do! And that makes it that much more appreciative on behalf of the “entire membership” we

Thank you for supporting OUR industry! thank you!!!!

One final note as convention chair I have never understood why more folks do not take advantage of the early bird specials – why do so many wait till the last minute and pay full price? Not only does this make it difficult for us to guarantee numbers to the hotel but we had one incident that a potential sponsor wanted to see a list of producer members that were registered so that they could make a decision on possibly sponsoring one of our events, which they didn't because our pre-registration looked so light. I would ask that we plan ahead and take advantage of the savings!!!

Get ready for 2009 because we are “tearing down the wall”/ Tumbando Barreras not only at our Tech Conference starting this spring but at our 2009 Convention in Las Vegas.



## Mensaje del Presidente de la Convención:

*Como Presidente de la Convención de este año tengo que decir, ¡Que nuevamente lo logramos!*

*En el 2006 les prometimos que “Experimentarían la Pasión”, en el 2007 “Les Buscamos” y en este 2008 les dijimos que “El Futuro es Hoy”. Con sinceridad creo que nos adelantamos en el futuro al aumentar el nivel de las expectativas. Este año batimos el récord en la venta de kioscos y en asistencia y todo el mundo comentó que tuvimos uno de los mejores banquetes. Los Cuatro Fabulosos (The Fab Four, en inglés) con la personificación de “Los Beatles,” pusieron a bailar a todos los que se pusieron de pie o se quedaron sentados en sus sillas, entonando junto con ellos las canciones.*

*Personalmente quiero agradecer a todas y cada una de las compañías que pusieron de su parte y nos ayudaron con el patrocinio de uno o más eventos. Me doy cuenta que en estos tiempos, no fue algo fácil de hacer y eso hace que sea mucho más valorado. A nombre de “todos los miembros”, les agra-*

*decemos por apoyar NUESTRA INDUSTRIA. ¡Gracias!*

*Un comentario final como Presidente de la Convención. No he podido entender por qué no hay más personas que aprovechen los descuentos para inscribirse temprano (early bird special) y por qué muchos esperan hasta último minuto y pagan el precio regular. Esto hace que se nos dificulte garantizarle al hotel un número determinado de huéspedes. Debido a esto, un patrocinador que pidió ver la lista de miembros productores inscritos para determinar si patrocinaba o no alguno de los eventos, decidió no hacerlo porque el número de personas inscritas hasta el momento era muy bajo. Yo les pido que, ¡de ahora en adelante, planeen con tiempo y aprovechen el ahorro!*

*Alístense para el 2009 porque “Estaremos Derribando Barreras” no solo en la Conferencia Técnica, comenzando esta primavera, sino también en la Convención Anual del 2009 en Las Vegas.*



## World's Largest Tortilla!

If you've ever been to one of our TIA Conventions, you know that besides all the great business opportunities there we also try to have some fun. (If you haven't, then what are you waiting for – make sure you come in 09!)

Since September was declared National Tortilla Month, we thought it would be appropriate to symbolize how big our industry is getting by having a contest for the World's Largest Tortilla. First we did a little research and even looked at the Guinness World Records website to see if there was an official record to beat, but didn't find one.

Therefore we sent out an announcement and invited contestants to bake or bring their entry to our Annual Convention in Las Vegas with judging to be held the last day of the show on October 1st

We are happy to report that the Tamayo family, of whom 3 generations are involved in management of La Tortilla Factory Inc. of Santa Rosa California, rose to the challenge and submitted this year's winning entry – a gigantic wheat tortilla measuring almost 7 feet! (6 feet 11 inches to be exact) The winners receive a beautiful plaque to commemorate their victory that they can proudly display at their factory. So if you think you can beat this record, then step forward and make plans to compete in next year's Largest Tortilla contest which will be held at our 2009 TIA Convention! See our website or contact TIA Headquarters for more details.

## ¡La Tortilla Mas Grande Del Mundo !

Si alguna vez ha estado en una de las Convenciones de TIA, sabe que además de las magnificas oportunidades de negocios allí, también tratamos de divertirnos. (Si no lo ha hecho, ¿qué espera? – ¡asegúrese de asistir en el 2009!)

Ya que el mes de septiembre fue declarado el Mes Nacional de la Tortilla, nos pareció que sería apropiado simbolizar cuánto está creciendo nuestra industria, teniendo un concurso para la tortilla más grande del mundo Primero investigamos un poquito e incluso buscamos en el Internet en los Records del Libro Guinness para ver si había alguna marca que batir, pero no encontramos ninguna. Por lo tanto, enviamos un anuncio e invitamos a los participantes para que entraran a concursar y a que la hornearan o la trajeran directamente al Salón de Exhibiciones de la Convención Anual en Las Vegas en donde tendríamos un jurado el 1ro de octubre, último día de la exhibición.

Nos place enormemente informar que la familia Tamayo, 3 generaciones de estar involucrados en el manejo de La Tortilla Factory, Inc., en Santa Rosa, California se le midió al reto y sometieron la entrada ganadora de este año. ¡Una gigantesca tortilla que midió 7 pies! (6 pies 11 pulgadas, para ser exactos). Los ganadores recibieron una hermosa placa conmemorativa de su victoria, la cual pueden desplegar con orgullo en su fábrica. De modo que si usted cree que puede batir esta marca, adelante y haga planes para competir en el concurso de la Tortilla Mas Grande, que se llevará a cabo en la Convención de TIA del 2009. Vea nuestro sitio Web o póngase en contacto con la Casa Matriz de TIA, para más detalles.



Lindsey Ahrens



Jennifer Froud



Lucas Lozano

## Children of Members Win 3 New \$1,000 TIA Scholarships

One of the ways TIA is working to give back to our community is our new Scholarship Fund. At our 19th Annual Convention's Banquet in Las Vegas, the winners of this year's TIA Scholarship awards were announced. Each one won \$1,000 to use towards their educational expenses. Two of the winner's parents were present and received the award on stage on behalf of their children.

The 3 winners are:

### LINDSEY AHRENS

Lindsey's dad, Danny Ahrens, works for AC Horn. She will be attending Tyler Junior College and plans to train to do sonograms or radiology.

### JENNIFER FROUD

Jennifer's dad Darrell Froud works for Tyson's Mexican Original of Fayetteville. She has been maintaining a 3.7 GPA and is student council president. She will be studying Biology with the goal of becoming a Physical Therapist.

### LUCAS LOZANO

Lucas's dad Mark Lozano works for TNA North America of Copell TX. He is captain of his school's football team while maintaining a full load of Honors and Advance Placement courses, and volunteering as an elementary school student mentor.

We are proud of all the efforts of these children and all our members children, and encourage everyone to apply for next year's Scholarship Fund awards.

## 3 Hijos de Miembros de TIA Ganan 3 Nuevas Becas de \$1,000

Una de las maneras en las que TIA está trabajando para regresarle a nuestra comunidad es a través del Fondo de Becas. En el Banquete de la 19<sup>na</sup> Convención Anual en las Vegas, se anunciaron los ganadores de las Becas de TIA este año. Cada uno recibió \$1,000 para ser utilizados en los gastos de su educación. Dos de los padres de los ganadores estuvieron presentes y subieron al escenario a recibir el premio en nombre de sus hijos.

Los 3 ganadores son:

### LINDSEY AHRENS

El papa de Lindsey, Danny Ahrens, trabaja para A.C Horn. Ella asistirá a Tyler Junior College en Texas y planea entrenarse en ecografías y radiología.

### JENNIFER FROUD

El papa de Jennifer, Darrell Froud, trabaja para Tyson's Mexican Original de Fayetteville Arkansas. Ella ha mantenido un promedio de 3.7 en sus calificaciones y es la Presidente del Consejo Estudiantil. Ella va a estudiar biología, con miras a convertirse en una fisioterapeuta.

### LUCAS LOZANO

El papa de Lucas, Mark Lozano trabaja para TNT Norteamérica, de Copell TX. El es el capitán del equipo de futbol de su escuela, al mismo tiempo mantiene un arsenal de Honores y cursos de Nivel Avanzado y es voluntario como mentor de estudiantes de primaria.

Los esfuerzos de estos niños y de nuestros miembros nos enorgullecen y les animamos a todos para que soliciten los premios del Fondo Escolar el próximo año.

## New Money-Saving Program from TIA: Corrugated Boxes

In its continuing efforts to help TIA members be successful in these economic conditions by saving money, your Association has been looking at where your costs are being incurred then finding providers to partner with. One of the areas producers spend a significant amount of money on is corrugated boxes.

Therefore we are happy to announce a new partnership with Temple Inland, one of the country’s best suppliers of corrugated boxes. The goal of this partnership is to try and save you money in two ways: 1) Try get you a lower price for corrugated boxes, and 2) try to save you money in the ways that you use your boxes regardless of who you buy them from.

.....  
*They...see how your boxes are packed, making suggestions on things...for better efficiency. They also look at things like the amount of glue you use to seal your boxes—you’d be surprised...how much money can be saved there.*  
.....

Although many people think that a “box is a box”, that does not mean your supplier isn’t able to bring you extra value that sets them apart. Try this experiment: Ask the Sales Representative that calls on you from your local supplier to do an audit of your corrugated usage. If they are worth their weight, they will bring in one of their experts, and that set of outside eyes should be able to find you some savings, both hard and soft.

At Temple Inland, they call these audits Value Discovery Surveys, there is no obligation to buy from them – they will simply bring in a Packaging Systems Analyst to your

facility to do it in just a couple of hours. They are not only experts in package design, but in packaging machinery as well. They start in your receiving area where your corrugated arrives and will look for things like how the incoming trailers are being loaded. Is there wasted headspace in the trailer that would allow more boxes per trailer? Are the boxes unitized in the best way, or could the boxes be unitized differently so that more boxes could get on the truck? Are there things we can do with our unitizing to make the fork lift drivers job easier and faster?

Then they move into the plant and see how your boxes are packed, making suggestions on things like how to improve your run speeds for better efficiency. They also look at things like the amount of glue you use to seal your boxes (you’d be surprised at how much glue is wasted and how much money can be saved there). They will look at your box design and make sure your boxes are not over specified so you are paying for more box then you actually need.

They will finish their tour in your shipping area trying to find savings there, again, evaluating how the boxes are used and looking at cost savings possibilities there.

A few days later you will get a report recommending, in detail, options/changes that will save money on your packaging. That savings may come in the form of specification recommendations, unitizing changes, design changes, and machinery tweaks/upgrades. But the whole idea here is to introduce a new set of ey is looking at the forest instead the trees.

Try it and find out – there’s no obligation to buy boxes from them to get these cost saving ideas and you just might find you can save money on their boxes too. For more information see the TIA website or contact Mike Nelson at 804-862-8209.



## Nuevo Programa de TIA para Ahorrar Dinero: Cajas Corrugadas

En un continuo esfuerzo por ayudar a los miembros de TIA a que sean exitosos con el ahorro del dinero en estas condiciones económicas, su Asociación ha estado mirando en donde se encuentran los costos en los que ustedes incurrirán y entonces encontrar proveedores con quienes asociarnos. Una de las áreas en las que los productores gastan una cantidad importante de dinero, es las cajas corrugadas.

Por lo tanto, nos alegra sobremedida anunciarles una nueva asociación con Temple Inland, uno de los mejores suplidores de cajas corrugadas. La meta de esta asociación es tratar de ahorrarle a usted dinero de 2 maneras: 1) Tratar de conseguirle un precio más bajo por las cajas corrugadas; y 2) tratar de ahorrarle dinero en la forma en la que utiliza sus cajas, independientemente de donde y a quien se las compre.

Aunque mucha gente piensa que una “caja es una caja”, ello no significa que su suplidor no le pueda proporcionar un valor extra que las separe de las demás.

.....  
**Ven como se empaacan las cajas, haciendo sugerencia...para mejorar la eficiencia. También observan aspectos como la cantidad de pagamento utilizado para sellar las cajas—usted se sorprendería...cuánto dinero podría ahorrarse.**  
 .....

En Temple Inland, ellos le llaman a estas auditorías Sondeos para Descubrir Valores. No existe ninguna obligación de comprarles a ellos, ellos simplemente le traen un Analista de Sistemas de Empaque a sus instalaciones para que lo haga en un par de horas. No solamente son expertos en el dise-

ño de empaques, sino también en empaque de maquinaria. Ellos comienzan observando su área de recibo donde llegan los corrugados y se fijan en ciertos aspectos. Por ejemplo: como están cargados los remolques que llegan. ¿Hay espacio frontal que se está desperdiciando en el remolque que le permitiría más cajas por remolque? ¿Están clasificadas y colocadas de la mejor manera, o podrían estar colocadas de forma diferente para que cupieran más cajas en el camión? ¿Hay algo que se pueda hacer para mejorar la clasificación de las cajas de modo que se haga más fácil y rápido el trabajo del operador del montacargas?

Luego pasan a la planta y ven como se empaacan las cajas, haciendo sugerencia de cómo mejorar las velocidades de funcionamiento para mejorar la eficiencia. También observan aspectos como la cantidad de pagamento utilizado para sellar las cajas (usted se sorprendería cuánto desperdicio hay en ello y cuánto dinero podría ahorrarse). Ellos miraran el diseño de sus cajas para asegurarse que sus cajas no tienen una especificación exagerada, de modo que usted esté pagando por cajas que en realidad no necesita.

Después terminarán el recorrido en el área de embarque para tratar de encontrarle ahorros allí, una vez más, evaluando cómo se utilizan las cajas y buscando la posibilidad de ahorros.

Unos días más tarde, usted recibirá un informe con recomendaciones detalladas, opciones/cambios que le ahorrarán dinero en su empaado. Esos ahorros pueden tener la forma de recomendaciones de especificaciones, cambios de clasificación, cambios en diseño y ajustes/modernización. Pero la idea es presentarle un nuevo conjunto de ojos de modo que alguien esté mirando el bosque y no solamente a los árboles.

Pruébalo y dese cuenta – no hay obligación alguna de comprarles las cajas para que ustedes puedan ahorrar dinero con estas ideas, pero si podría darse cuenta que puede ahorrar dinero en las cajas de ellos también. Para más información ver la Página Web de TIA o póngase en contacto con Mike Nelson al teléfono 804-862-8209



## TIA Member Focus: La Hacienda



La Hacienda Mexican Foods, nestled in southwest Detroit, is unique in its own ways. Yet in other ways it typifies the spirit of many members of TIA. One of the first things visitors notice is the family tone that pervades throughout this company and its facilities. That is because its president, Lydia Gutierrez, started it with her late husband Richard Gutierrez, and ever since then this spirit and legacy has been a continuing force in all aspects of this family business.

Lydia who is originally from Puerto Rico, met Richard who is from Mexico, purely by chance. She had taken her car to a tire repair shop, and he was hanging out with a friend who worked there as a mechanic. He assumed she did not speak English and began interpreting so she could communicate with the mechanic. It wasn't until she came back to pick it up later that she let on she was bi-lingual, and by then she was charmed by his chivalry. Before long they married, and in 1988 they started La Hacienda together.

Originally the company started as a product sales and distribution company and had just two employees - each other. Since then it has grown into a multifaceted food production, sales and distribution company with 100 employees and three buildings, one of which is a 33,000-square-foot building where employees turn corn into tortilla chips and tortillas to be sold in stores and restaurants in Michigan and 15 other states. La Hacienda actually comprises now three areas of business in one: One business is a wholesale distributor of Mexican food products such as spices, peppers, sausages and cheeses. Another makes, sells and distributes stone-ground corn chips and torti-

llas. The third makes, sells and distributes pita chips. Annual revenues reached \$9 Million last year and continue to rise.

In those years, not only did their business grow but so did their family. Lydia and Richard had two sons, Gabriel and Michael, now 15 and 13. They literally grew up in the business, with Lydia breast-feeding them in the office and setting up a playpen for them near her desk. As the boys got older, they have begun to work at La Hacienda during the summer. Her boys admire and are inspired by her example as a hard worker. Up at 5 a.m., she gets them up and ready for school and car-pooling in her black Chevy Tahoe drops them off at 8. Then after working all day, she cooks dinner then takes them to after-school activities. The next day she does it all over again.

Although her husband Richard died in 2005 after a long illness, she credits getting her entrepreneurial spirit from him, as well as her faith, determination and knowledge of the business. Teaching her all about Mexican food and culture, they went on many trips to Mexico, focusing to the little towns where she saw how hard people worked. Richard also inspired and reinforced her belief that showing genuine concern for employees makes good business sense. She strives to ensure that every person here has an integral role in the success of the company - a "We're all in this together" kind of spirit. She sees growing the business while maintaining the family-like atmosphere as her way of continuing his legacy, as well as building one for their children.

Her motivation comes from not only how much money she can put back in her pocket, but by what she is able to do in job creation and investing in this community. Most of the people La Hacienda hires are right from the neighborhood, and some of them bike or walk to work. Additionally, for the past several years, Hacienda has hired co-op students through the Detroit Public Schools.

Lydia's philosophy and success has led to several awards, including her company's being named Small Business of the Year 2007 by Detroit's Hispanic television station, Univision 23. She was also named Entrepreneur of the Year by the Michigan Commission on Spanish-Speaking Affairs.

Looking ahead, Gutierrez's company plans to produce and sell other products, including bottled water. The profits from the water sales in particular will support a scholarship for Hispanic students she is establishing, which will be in her late husband's name.

## Enfoque del Miembro de TIA: La Hacienda



La Hacienda Mexican Foods, enclavada en el suroeste de Detroit, es única a su manera. Y aún de otras maneras tipifica el espíritu de muchos miembros de TIA. Una de las primeras cosas que los visitantes notan es el tono familiar que predomina en esta compañía y todas sus instalaciones.

Esto se debe a que Lydia Gutiérrez, su presidente, la inició con su difunto esposo, Richard Gutiérrez y desde entonces este espíritu y legado ha sido la fuerza continua de todos los aspectos de este negocio de familia.

Lydia, quien es oriunda de Puerto Rico, conoció a Richard quien era de México. Por pura casualidad, ella había llevado su carro a un taller de reparación de neumáticos y él estaba charlando con un amigo que trabaja en el taller como mecánico. El asumió que ella no hablaba inglés y comenzó a servirle de intérprete para que pudiera comunicarse con el mecánico, pero cuando ella regresó a recogerlo le hizo saber que ella era bilingüe, pero para entonces ya estaba encantada con su caballerosidad. Poco después se casaron y en 1988 comenzaron La Hacienda juntos.

Originalmente, la compañía empezó como compañía de ventas y distribución de productos y solo contaba con dos empleados, ellos dos. Desde ese entonces La Hacienda se ha convertido en una compañía multifacética de ventas y distribución de productos alimenticios, con 100 empleados y tres edificios, uno de los cuales tiene 33,000 pies cuadrados en donde los empleados convierten el maíz en totopos.

En esos años, no solo el negocio creció, también creció la familia. Lydia y Richard tuvieron 2 hijos, Gabriel y Michael, quienes ahora tienen 15 y 13 años. Los chicos, literalmente, crecieron en el negocio, con Lydia amamantándolos en la oficina y colocando el corral de juego cerca de su escritorio.

A medida que los muchachos crecían, trabajaban en La Hacienda durante el verano. Los muchachos la admiran y se sienten inspirados por su ejemplo de ardua trabajadora. De pié a las 5:00 a.m., los levanta y alista para la escuela, los lleva en su camioneta Chevy Tahoe negra y allí los deja a las 8:00 a.m. Luego, después de trabajar todo el día, prepara la cena y los lleva a las actividades post escolares. Al día siguiente, hace lo mismo una vez más.

Aunque su esposo Richard murió en el 2005 después de una larga enfermedad, ella le da crédito al él por haber adquirido su espíritu empresarial, como también su fe, determinación y conocimiento del negocio. Enseñándole todo lo relacionado a la cocina y cultura mejicana, hicieron muchos viajes a México, enfocándose en los pequeños pueblos en donde ella pudo observar que tan duro trabajaba la gente. Asa mismo, Richard inspiró y reforzó en ella la creencia de que el mostrar interés genuino en sus empleados tenía buen sentido empresarial. Ella se esfuerza para estar segura que cada persona aquí desempeñe un papel integral en el éxito de la empresa – un espíritu de “todos estamos en esto”. Ella mira el crecimiento de su negocio, mientras mantiene una atmósfera de semejanza familiar, como la manera de continuar el legado de su esposo, y al mismo tiempo construir uno para sus hijos.

Su motivación viene no solo de cuánto dinero puede echarse al bolsillo, si no también lo que pueda ayudarle a crear empleo e inversión en esta comunidad. La mayoría de las personas que La Hacienda contrata son de la misma vecindad y algunos de ellos van en bicicleta o a pie al trabajo. Además, en los últimos años, La Hacienda ha contratado estudiantes cooperativos a través de las Escuelas Públicas de Detroit.

La filosofía y éxito de Lydia le han merecido varios premios, incluyendo el que su compañía haya sido nombrada La Pequeña Empresa del 2007 por la estación de televisión Hispana, Univisión 23. También fue nombrada Empresaria del Año por la Comisión de Asuntos de Habla Hispana.

Mirando hacia adelante, la compañía de Gutiérrez planea producir y vender otros productos, incluyendo agua embotellada. Las ganancias de la venta del agua en particular, apoyarán una beca para estudiantes hispanos que ella está estableciendo, la cual estará a nombre de su fallecido esposo.

## La Muerte de James Jimenez

A todos en TIA nos invadió una profunda tristeza al enterarnos del reciente fallecimiento de uno de los grandes elementos de la industria, James Asunción Jimenez, uno de los inducidos al Salón de la Fama.

El Sr. Jimenez nació el 9 de agosto de 1913 en San Bernardino, California, de padres que habían emigrado de Jalisco, México. Estudió en el Colegio del Sagrado Corazón desde 1921 hasta 1928 y desde 1928 hasta 1932 estudió su bachillerato (secundaria) en la Escuela de Secundaria Lincoln en donde fue líder de grito?, receptor de monograma en su chaqueta, presidente de la clase de graduandos, vicepresidente y presidente de la Escuela de Secundaria, Lincoln, en donde se graduó con honores y se le ofreció una beca completa para la Universidad Stanford. Desafortunadamente, no pudo aprovechar esta beca debido a la responsabilidad que tenía de criar a 9 hermanos menores durante la depresión.

Un domingo, mientras trabajaba como pintor de brocha gorda en 1950, el Sindicato lo sorprendió pintando una casa con una pistola de aerosol, en vez de la requerida brocha de 4" y como resultado, el contratista le canceló el contrato. Por desesperación, tomó un trabajo con J.C. Ford Manufacturing, vendiendo máquinas para tortillas. En los 13 años que duró allí, incrementó las ventas de \$50,000 a \$3 millones anuales. Fue entonces que se convirtió en vicepresidente de la compañía.

El éxito con Ford le permitió comenzar la compañía Pronto Products, fabricantes de equipos para los restaurantes de comida mexicana. Hoy en día, ésta la maneja su yerno, Bill Parott. En 1964, fundó Maquinaria de Alimentos Electra, aprovechando la oportunidad de modernizar la industria mexicana de alimentos, especialmente la fabricación de tortillas y totopos. Entre los logros de Electra encontramos la creación de un nuevo y revolucionario horno para tortillas (que no utilizaba cadena de rodillos), un molinillo de velocidad variable y un sistema para cocinar 4,000 lbs. de maíz por lote (y también mucho más eficientemente que la manera antigua de 50 lbs por lote en una cuba mexicana). Electra también desarrolló el sistema para fabricar 500 tacos o enchiladas por minuto de producto crudo a congelado.

En la industria de alimentos, Electra también diseñó e inventó un sistema para hacer hamburguesas, que hoy en día es utilizado por Carl's Jr y Burger King. Las patentes recibidas incluyen la primera prensa continua para tortillas de harina, quemadores infrarrojos utilizados en los hornos de tortillas, disipadores de calor utilizados en hornos, primer horno para pasar una sola tortilla y un fabricante continuo para enchiladas. En 1980, compró una hacienda de 1800 hectáreas (4.500 acres) de cítricos y aguacates en Fillmore, California. A la edad de 94 años, todavía continuaba activo en el manejo de la misma.

El estableció tres fundaciones con el propósito de proveer becas universitarias para los estudiantes de la Escuela Secundaria Fillmore, la Universidad de California en Santa Barbara y el alma mater de su esposa Katherine, la Universidad Occidental. Occidental le honró en el 2006 con un Doctorado Honorario.

## The Passing of James Jimenez

All of us at TIA were deeply saddened to learn of the recent passing of one of the great men of our industry, James Asuncion Jimenez, a member of the TIA Hall of Fame.

He was born on August 9, 1913, in San Bernardino, California of parents who had immigrated from Jalisco, Mexico. He attended Sacred Heart School from 1921 until 1928. From 1928 until 1932 he attended Lincoln High School where he was yell leader, track letterman, president of his senior class and both vice president and president of Lincoln High School. He graduated with honors and was offered a full scholarship to Stanford University. Unfortunately, he was unable to take advantage of the scholarship due to the responsibility of helping raise 9 younger siblings during the depression.

Working as a painter in 1950, the Union caught him painting a house with a spray gun instead of the required 4" paintbrush on a Sunday and as a result the contractor cancelled his contract. In desperation, he took a job with J.C. Ford Manufacturing selling tortilla machines. In his 13 years there, he raised sales from \$50,000 to \$3 million per year. He then became vice-president of the company.

His success at Ford made it possible for him to start Pronto Products, makers of equipment for Mexican food restaurants. The company is now run by his son-in-law, Bill Parott. In 1964, he started Electra Food Machinery, taking the opportunity to modernize the Mexican food industry, especially the making of tortillas and corn chips. Among Electra's accomplishments was the creation of a revolutionary new tortilla oven (used no roller chain), a variable-speed grinder, and a system of cooking corn 4,000 lbs. at a time (and more accurately too than the old way of 50 lbs. in a Mexican tub.) Electra also developed a system of making 500 tacos or enchiladas per minute, from raw product to frozen.

Also, in the food industry, Electra designed and invented a system for making hamburgers, now used by Carl's Jr. and Burger King. Patents received include first continuous flour tortilla press, infrared burners used with tortilla ovens, heat dissipaters used on ovens, first single pass tortilla oven and continuous enchilada maker. In 1980, he bought a 450-acre citrus and avocado ranch in Fillmore, California. At 94, Jim was still active in its management.

He has established three foundations for the purpose of providing college scholarships for students at Fillmore High School, the University of California at Santa Barbara, and his wife Katherine's alma mater, Occidental College. Occidental honored him in 2006 with an honorary doctorate.

# TIA THANKS OUR CONVENTION SPONSORS



**minsa**



**A.C. HORN & CO.**  
**Controll International**



NEWS

TIA

TORTILLA INDUSTRY ASSOCIATION  
 8400 WESTPARK DRIVE, 2ND FLOOR  
 MCLEAN, VIRGINIA 22102

