

Cuando comer al  
paso es más que una  
aventura

# Doña Melva

y la fábrica de delicias



---

¿Por qué cientos de comensales buscan ávidos papas rellenas, picarones y cachangas en un local precario en el que se come al paso y se gana un lugar a punta de codazos? Ella, «Doña Melva», la dueña, dice que su éxito se basa en la «yapita» y la buena atención. Los clientes la desmienten: dicen que todo se debe al sabor.

---

Escriben  
Ana Rita Cabeza y  
Mayra Florián Guerrero



«LA HORA DE INICIO ESTÁ MUY CLARA, LA DE SALIDA NO. DEPENDE DEL DÍA. NO SE PUEDE DEJAR A LOS CLIENTES SIN SU PAPA RELLENA O CACHANGA.»

**A** las cuatro de la mañana ella ya está despierta y lista para empezar a trabajar. Desde esa hora, junto con algunos miembros de su familia, que la apoyan en el negocio, están lavando, picando, sancochando papas, preparando masas, mayonesa, ajíes y un sinfín de cosas más que se requieren para satisfacer los paladares de los clientes.

Difícilmente alguien conoce su nombre completo: Melva Cruzado de Rodríguez. Ella es simplemente «Doña Melva» y parece no importarle lo de «doña». al contrario, ha usado ese nombre para bautizar a su negocio, hoy ubicado frente a la avenida Mansiche, a un costado del terminal de *Ittza* del sur.

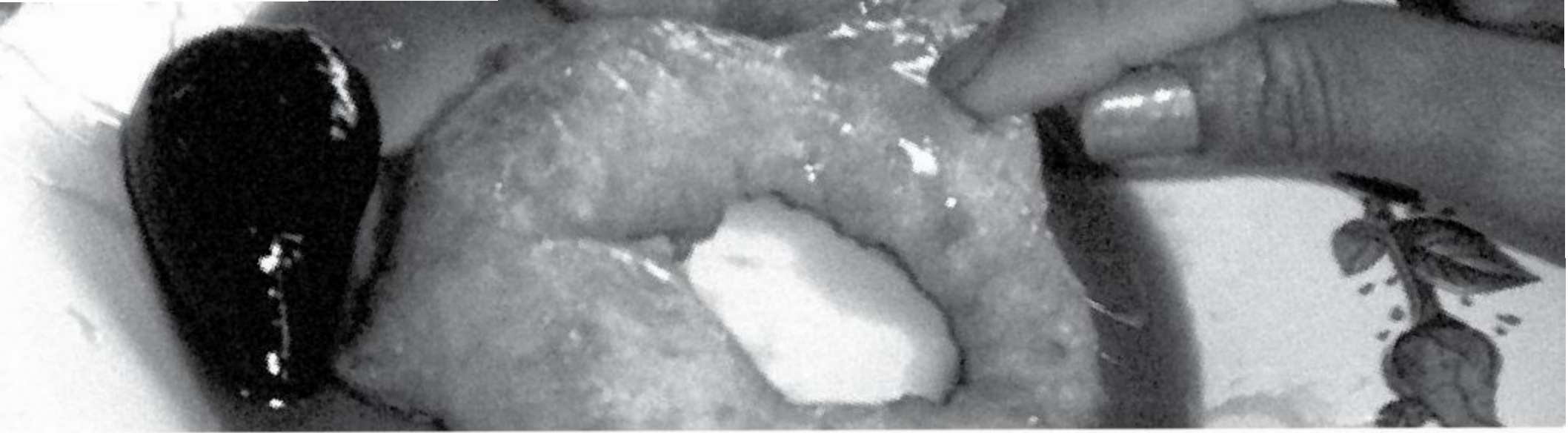
Entre ollas y verduras transcurre su mañana y las primeras horas de la tarde. Con tanto trabajo, ni ella ni sus colaboradores se dan cuenta de la hora. Lo único que saben es que las cosas deben estar listas a más tardar a las 4 de la tarde, hora en que empieza el traslado de todo lo preparado en casa de doña Melva al local para, finalmente, abrir las puertas del negocio.

Conforme las horas pasan, los clientes vienen y van. «Acá viene de todo, desde la gente que tiene dinero hasta la que tiene muy poco. Todos forman cola, al menos los sábados y domingos, ya sea por una cachanga o una papa rellena», refiere

Doña Melva en alusión a su público. Y es verdad: todos deben hacer el respectivo recorrido. Primero, hacen y pagan el pedido en una pequeña caja improvisada. Luego identifican la cola a la que deben unirse y esperan su turno. Finalmente, son atendidos por el encargado del platillo (papas rellenas, cachangas, picarones, etc.). Unos eligen sentarse en alguna de las mesas del local; otros comen en sus carros y otros hacen pedido para llevar. Cada quien tiene su estilo y doña Melva está lista para atenderlos.

Por la cantidad de personas que diariamente acuden, es difícil creer que no exista algún letrero que indique la posición del negocio. Eso sí, todos los ayudantes visten un mandil blanco, en el que se puede leer «DOÑA MELVA». La cochera habilitada, una especie de restaurante recibe a los compradores con las cocinas y cacerolas. A continuación, está la caja y, luego, las mesas. Todo es muy rústico y tal vez esto sea una de las razones de su éxito.

La hora de inicio está muy clara, la de salida no. Depende del día. No se puede dejar a los clientes sin su papa rellena o cachanga. Si es día festivo, es obvio que la cantidad de clientes aumenta y por lo tanto la hora de cierre se extiende. En «Doña Melva» sólo se descansa la noche



de Navidad. La dueña del negocio tiene muy claro que con el trabajo no deben desaprovecharse las oportunidades. No es de extrañar que después de las ventas se siente en su silla a descansar. La clientela es constante las seis horas que el negocio está abierto.

A pesar del nombre, doña Melva no es el origen del negocio. La fábrica de delicias nació hace más de 20 años con la abuelita Juana. Esta señora venía de Chepén a Trujillo. Y en este ir y venir, la pequeña Melva siempre estuvo presente. Doña Juana se encargó de dejarle una herencia llena de conocimientos culinarios y una reputación en la preparación de papas rellenas, cachangas y picarones que hasta hoy se mantiene.

Doña Juana detectó en los trujillanos aquellas cualidades que le permitirían vender su comida. «En Chepén la gente es diferente, el negocio allá no hubiera funcionado», dice doña Melva al referirse a su pueblo natal. En Trujillo se iniciaron en unas áreas verdes colindantes a la avenida Mansiche. Poco a poco doña Juana y su nieta fueron ganando clientes. La gente las buscaba.

Ella está segura que esto se debe a que «les da su yapita y buena atención». Además, los precios son módicos y el cliente puede

ver la preparación de su pedido, así se asegura que todo esté en orden.

Tiempo después, doña Juana compró una casa en Trujillo y doña Melva vino con ella. Con los años, ella fue adquiriendo más experiencia. Sin embargo, por algún tiempo la comida no fue su única fuente de ingresos. Durante algunos años se dedicó al comercio de artefactos, pero un accidente le dejó claro que lo suyo eran las papas rellenas y los picarones. Fue así como finalmente decidió dedicarse al negocio iniciado por su abuela. «Es mucho más tranquilo, me evito los trajines de viajar, los accidentes y todo eso».

En sus inicios, era doña Melva la que compraba los ingredientes, los lavaba, cocinaba, freía, cobraba y atendía. Hoy cuenta con ocho personas a cargo, muchas de ellas son miembros de su familia. La clientela ha crecido a tal punto que sería imposible que ella sola logre atender eficiente y rápidamente a todos. Su esposo también la ayuda. Hace algunos años, sus hijos igualmente lo hicieron, hoy tienen otras obligaciones profesionales. Fue con la venta de picarones que se costearon sus estudios.

Ahora doña Melva ha derivado funciones, cada ayudante parece tener una tarea determinada. A ella a veces se la ve sentada en su caja improvisada

**«LA HORA DE INICIO ESTÁ MUY CLARA, LA DE SALIDA NO. DEPENDE DEL DÍA. NO SE PUEDE DEJAR A LOS CLIENTES SIN SU PAPA RELLENA O CACHANGA.»**

(dos bancos de plástico y una caja de cartón) escribiendo los pedidos en papelitos que, luego, los clientes entregan a alguna de las muchachas. Otras veces, está friendo o atendiendo. Pero siempre está vigilando disimuladamente a todos, para cerciorarse de que cumplan con sus labores y de que los clientes sean bien atendidos. «El dueño del negocio debe administrarlo pero también debe saber cómo se prepara cada cosa», subraya.

Hay una frase de Doña Melva que resume las enormes dificultades que ha tenido su negocio: «La gente es envidiosa». Además, afirma que una de las principales razones por las cuales se estableció en un solo local fue una ordenanza municipal que no le permitía vender en la calle.

Por un periodo ubicó una especie de sede de «DOÑA

MELVA» en la esquina de la Universidad Privada del Norte y otra cerca a la Universidad Cesar Vallejo. Afirma que le iba bien, mas decidió establecerse en un solo lugar.

Melva Cruzado de Rodríguez es consciente que en ese tipo de negocios la constancia es fundamental. No puede darse el «dujo» de descansar. Además, sabe que no puede estancarse. Por ahora las papas rellenas y las cachangas son un buen giro, pero ella ya está viendo nuevas posibilidades. Tal vez se inicie en las parrillas o abra su propio hotel. Sabe que no siempre su cuerpo resistirá ese ritmo de vida y se proyecta.

Se ha declarado una «enferma del negocio», y por más malestares que tenga ella siempre va a su local. Sabe que no es fácil, por eso nunca se descuida ni confía en las apariencias. •