

PREMIO LEC LÍDERES EMPRESARIALES DEL CAMBIO 2016

MARÍA ROSA VILLALOBOS

¿Cómo saber que un negocio tendrá éxito en el futuro? Octavio Paredes, nominado en la categoría de Empresario Grande de los premios Líderes Empresariales del Cambio (LEC) 2016 y fundador de la empresa agroexportadora Agrícola Pampa Baja—ubicada en un inicio en el valle de Majes en Arequipa—, comenta que en 1998, año en que decidió montar su empresa, casi todos los sectores de la economía estaban en negativo.

—¿Cómo lanzarse a invertir en algo tan arriesgado? En aquel entonces pensé que el mundo tendría que vivir de algo [en el futuro]. —¿Cómo consiguió sus tierras?

Por una licitación realizada por el Estado. Hubo que comenzar todo un proceso de mejora.

—Pero ningún banco local quiso darle un préstamo...

Así es, por eso optamos por pedir un préstamo a un banco en Estados Unidos que en ese momento estaba apostando por la agricultura. Con eso empezamos. El Perú recién entraba al mercado internacional.

—¿Cómo decidir qué sembrar?

Arrancamos con un cliente fijo, unos españoles que venían de otra hacienda y querían sembrar páprika. Fue una feliz casualidad porque nos fue muy bien.

—¿Cómo fue su primer año?

Fue difícil, pero a finales de 1999 y comienzos del 2000 tuvimos nuestra primera siembra y cosecha de páprika. Sembramos—más o menos—400 hectáreas. Después de una cosecha no se puede sembrar lo mismo, así que tuvimos que sembrar forraje. Fue ahí que comenzamos con ganadería.

—¿Compraron ganado?

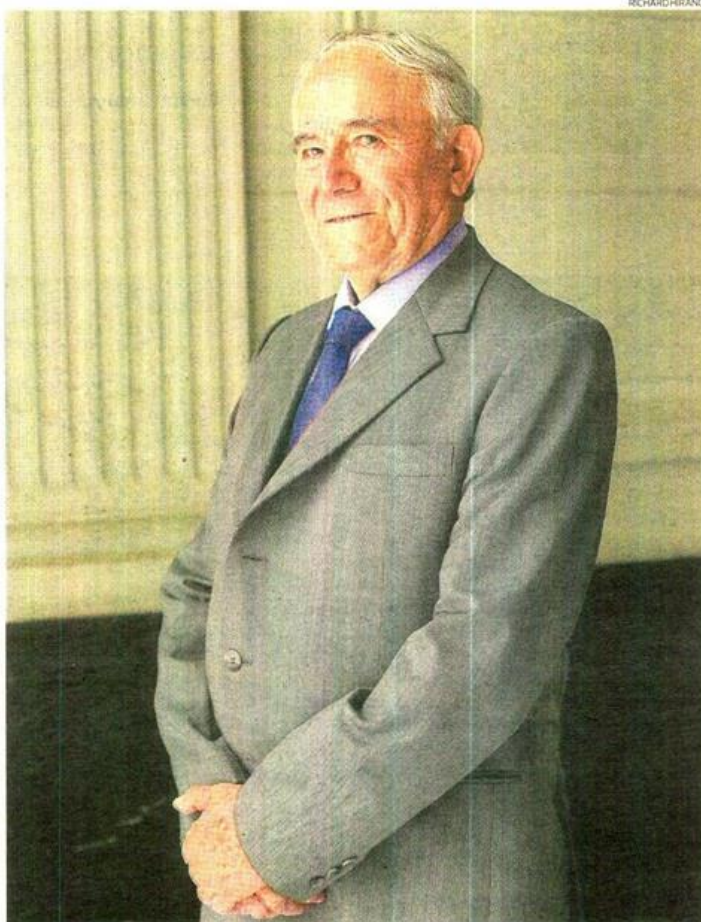
ENTREVISTA

Octavio Paredes

Presidente ejecutivo de Agrícola Pampa Baja

“Tenemos un solo cliente: el mundo”

La empresa agroexportadora cerró el 2015 con ventas por S/109 millones y planea crecer hasta 20% este año. Compró 1.300 hectáreas de terreno el año pasado en Olmos, en el norte del país.



RICHARD HIRANO

EL ENTREVISTADO

OCTAVIO PAREDES

Profesión: Economista
Cargo: Presidente ejecutivo de Agrícola Pampa Baja.

HISTORIA

Paredes ha trabajado como funcionario en The Peruvian Corporation y Leche Gloria S.A. Es casado y padre de cuatro hijos.

granada, 60 de mandarina, 150 de páprika, 50 de cebolla amarilla y 50 de alcachofa. Esta última se vende solo en el mercado local y el resto de terreno está destinado para forraje.

—¿Adónde exportan?

La uva y la palta las exportamos a todo el mundo. La granada y la mandarina van a hacia Europa, principalmente a Francia y Holanda.

—El año pasado realizaron una gran compra...

Adquirimos 1.300 hectáreas en Olmos, al norte del país.

—¿Qué cultivaron o qué piensan cultivar?

Ya tenemos sembradas 100 hectáreas de páprika y 50 de cebolla. Esta última irá a Estados Unidos. También tendremos 320 hectáreas de palta este año, forraje y maíz.

—¿Cuándo esperan cosechar?

Esperamos comenzar a cosechar—en el tope de la

producción—en el 2018.

—¿Piensan agrandar su cartera de clientes?

Tener 60 [clientes] es un lujo para cualquier empresa de este rubro, aunque en realidad tenemos un solo cliente: el mundo.

—¿Cuánto crecieron el año pasado?

Un 30% aproximadamente. Cerramos el año con S/109 millones.

—¿Qué esperan para este año?

Creemos que podemos crecer entre 15% y 20%.

—¿Por qué ser un Líder Empresarial del Cambio?

Todos los días pensamos en cambio [...]. La innovación te da creatividad y con creatividad haces un cambio.

—Es justo eso lo que busca el premio. ¿Cómo se sintió con la nominación?

Es un estímulo que me llena de alegría, pero también es un compromiso para mantener el ritmo y mostrar que el Perú puede hacer cosas grandes.

INICIOS

La páprika fue, de casualidad, el primer cultivo sembrado y cosechado.

—Se necesitan varias cualidades...

En la agricultura intervienen tres elementos, el suelo, el agua y el clima, siendo este último impredecible. Ahí viene la perspicacia y la clarividencia del que maneja esto. Es importante preparar un equipo humano de primer nivel que acepte el cambio y la innovación.

—¿Cómo luchar contra la adversidad?

Es importante la visión a futuro y aprender de los errores porque [estos] te dan un mensaje: algo debe ser corregido. Si le pones sentido común, criterio, disciplina, compromiso y creatividad, sacas adelante [el negocio]. Este negocio es duro, te acuestas a las 10 p.m. y a las 5 a.m. estás en el campo.

DIVERSIFICACIÓN. La empresa que fundó Octavio Paredes también es una de las proveedoras más importantes de leche de nuestro país.

Sí, en el 2000. Poco a poco nos volvimos uno de los principales proveedores de leche en el país. Actual-

mente, Gloria y Laive son nuestros clientes. —Volviendo al negocio original, ¿cuál es su prin-

cipal producto de exportación? Tenemos 260 hectáreas de uva, 250 de palta, 80 de