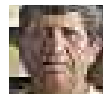


ENTREVISTA 
JOSÉ CHACALTANA



Cargo: Gerente general
Edad: 46 años
Estado civil: Casado

Organización: La Industria de Maderas y Afines El Sol se dedica a la fabricación de parihuelas de madera para el mercado interno y de exportación. En el 2007 alcanzaron ventas por más de 4 millones de soles.

“El mercado todavía es enorme”

MAYRA CASTILLO

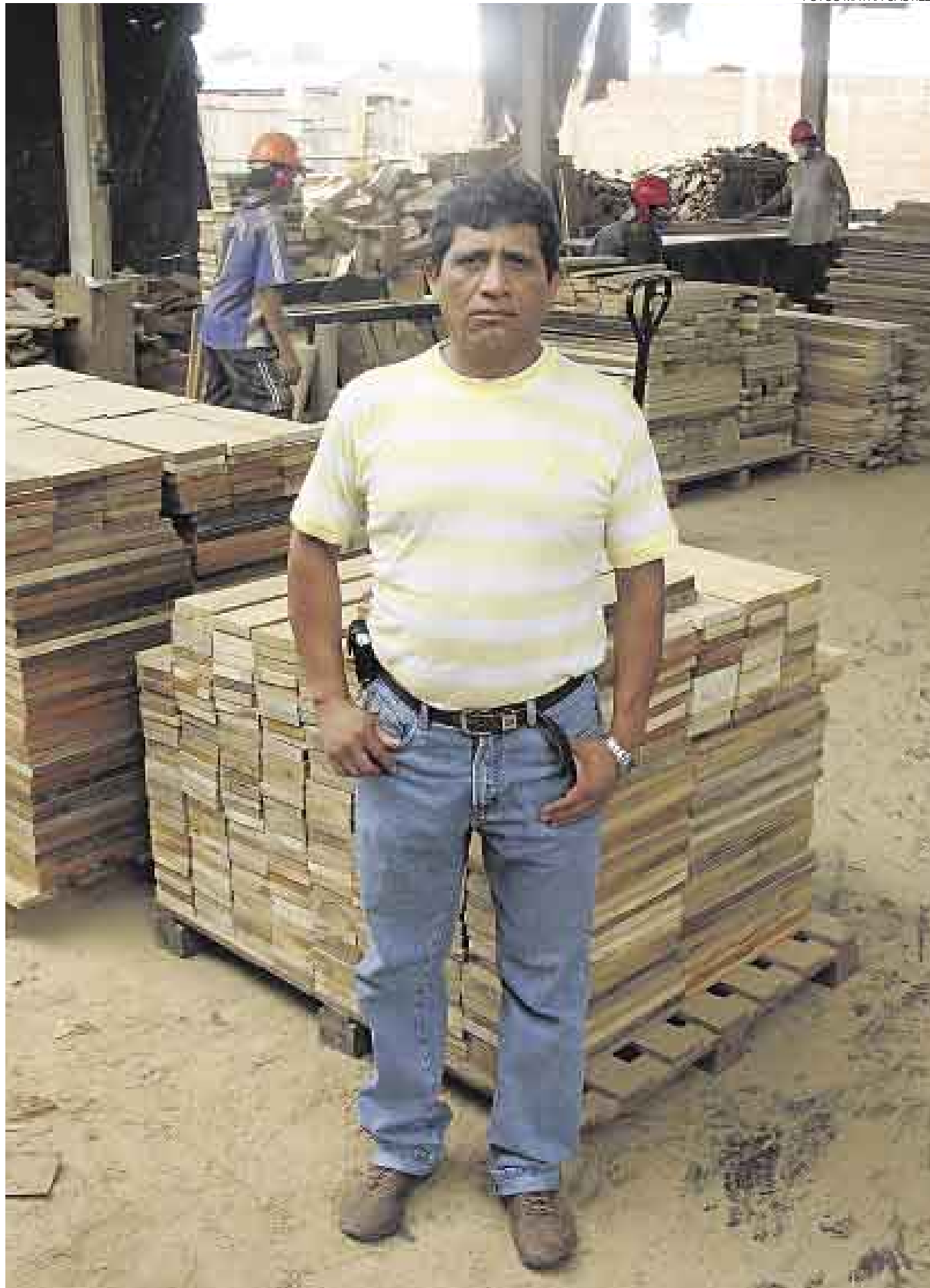
A la mayoría, la parihuela los remite a un jugoso plato de mariscos. A unos pocos, a ese soporte de madera capaz de aguantar 1.200 kg de peso, que suele usarse para el transporte o almacenamiento de todo tipo de productos. Para José Chacaltana, gerente de Industria de Maderas y Afines El Sol, fabricante de parihuelas de madera, ese producto ha sido una estrella que lo guió desde Ica hacia la región maderera de Pucallpa. ¿Su objetivo? Dar valor agregado a un recurso que no valía nada y crear una cadena de valor con dedicación y constancia.

Usted nació en Ica, región agroindustrial por excelencia. ¿Cómo ingresó al rubro de las parihuelas, que tienen que ver con ello pero que no es igual?

Yo llegué a Pucallpa muy joven, buscando qué hacer. Mi tierra es agroindustrial y yo decidí averiguar qué había en lo forestal. Noté que aquí se sabía mucho de maderas pero poco de administración, de gerencia. Yo solo había estudiado la secundaria comercial pero ya era una diferencia. Así logré entrar a trabajar en una compañía maderera y estuve prácticamente 18 años.

¿Esta empresa hacía las parihuelas?

No, era un aserradero. La cadena era así: nosotros proveíamos de maderas cortadas a una parihuelera limeña, que las armaba y vendía al cliente final. Les dábamos la madera al crédito y ellos nos pagaban cuando el usuario final abonaba (las facturas salían cada 30 días).



FOTOS MAYRA CASTILLO

VISIONARIO. Chacaltana no extraña Lima (donde vive su familia) porque en Pucallpa conoció el éxito de la madera procesada.

¿No era demasiado arriesgado depender del cliente final?

Sí, claro. Pero en Lima éramos menos competitivos frente a las más grandes, no sabíamos qué tan inmenso era el mercado de las parihuelas, hasta que notamos que ese señor que nos compraba madera, trabajando 24 horas al día, solo atendía a una de varias compañías.

¿Cómo dio el salto para tener su empresa de parihuelas en Pucallpa?

Más que salto fue un quiebre (risas). Con el fenómeno de El Niño de 1999, los agroindustriales del norte no pudieron pagarle al de las parihuelas. Caímos con

“La gente se ha acostumbrado a vender y a ganar fácil. Es difícil convencerlos de trabajar la madera”

ellos y jamás recibimos un sol. Tuvimos que replantearnos todo y asumir el riesgo.

Para ese tiempo usted ya era socio del aserradero.

Sí, fue muy fuerte para mí. Investigué y reparé en que había un mercado grande para parihuelas y que podíamos mejorarlo bajando el costo. Así que me dije: ¿Por qué no hacer las parihuelas en Pucallpa, y deshacernos de los intermediarios? Solo así podía reducir el precio. Así que empezamos con 2 maestros y 2 máquinas en un taller chiquito.

¿Quién fue su primer cliente?