arriesgar con este cultivo.

¿Cuál fue su inversión?
Sabía que necesitaba alrededor de US$500 mil para cultivar mis tierras. Así que con la venta de algunas propiedades junté US$250 mil dólares y el banco me prestó la otra mitad. Con eso solo logré cultivar 33 hectáreas de espárragos.

Supongo que no fue fácil ingresar a este negocio.
Durante los dos primeros años sufrí mucho, porque mis ingenieros agrónomos no tenían experiencia en cultivar sembríos con riego tecnificado en pleno desierto. Eso hizo que mis cosechas se postergaran y el flujo de caja de mi nueva empresa también. Pero yo confiaba en que algún día mis cultivos iban a dar frutos si me esforzaba y arengaba a mis trabajadores. Por eso es que puse un letrero en la puerta de mi chacra que decía: "Agrícola Alpamayo, con paso de vencedores".

¿Y cuándo obtuvo resultados?
Después de dos años. Aunque luego de mi segunda cosecha, empecé a perder dinero al igual que todos los agricultores de espárragos en Trujillo.

¿Por qué?

DE PRIMER NIVEL. Los espárragos de Márquez tienen el sello de calidad de Eurepgap.

Porque en ese entonces en el Perú solo existían cuatro plantas procesadoras de espárragos a las cuales venderle. Y estas se pusieron de acuerdo para establecer el precio de compra de espárragos que bajó de 1 dólar a 0,45 centavos el kilo. Y el otro problema fue que en 1998 llegó el Fenómeno de El Niño y el cultivo de espárragos decayó en todo el Perú. Así, muchos agricultores dejaron de exportar este producto a Estados Unidos y Europa, mercados que empezaron a importar espárragos de China.

EN CIFRAS

S/.10 millones
fueron las ventas de Agrícola Alpamayo en el 2007

20.000
kilos diarios de espárragos produce esta empresa.

200
es el número de trabajadores de Agrícola Alpamayo.

¿Qué hizo entonces?
Mientras duraba la crisis, decidí cultivar cebollas en las 15 hectáreas que me sobraban de terreno. Tenía que buscar otro cultivo alternativo para mantenerme.

¿Y por qué eligió cebollas?
Descubrí que este producto era menos perecible que otros insumos como la lechuga y el tomate que se malogran más rápidamente en los mercados. Y aunque existía la creencia de que la cebolla no puede crecer en la costa, hice muchas pruebas de germinación de todas las variedades posibles de este producto, hasta que logré obtener cebollas amarillas y rojas en mi chacra.

¿Quién empezó a comprarle este producto?
Los mercados mayoristas de Trujillo. Luego también comencé a exportar cebolla a Ecuador, Colombia y EE.UU. Y para abastecer a estos países compré otras 64 hectáreas de terreno en Trujillo. En el 2004 mi producción de cebollas era de aproximadamente 100.000 kilos diarios.

¿Pero tengo entendido que ya no cultiva cebollas?
Es que en el 2005 aparecieron muchos agricultores informales de cebolla en toda la costa que se habían enterado por la prensa y la televisión de que un tal Fortunato Márquez ganaba mucho dinero sembrando este producto. Eso generó una sobreoferta de cebollas en todo el Perú y los precios de este producto se abarataron enormemente. Pero en esas circunstancias, el precio del espárrago mejoró y aparecieron nuevos compradores de este producto como Damper Trujillo y Sociedad Agrícola Virú. Entonces, poco a poco comencé a quitarle terreno a mis cultivos de cebolla para sembrar más espárragos.

¿Y por qué no diversificó a otro cultivo como lo había hecho con las cebollas?
La experiencia me había enseñado que no es fácil cultivar una hortaliza nueva en poco tiempo. En cambio yo ya sabía cultivar espárragos. Por eso decidí apostar por un producto que conocía y dominaba.

Pero veo que usted siempre se ha caracterizado por buscar nuevas oportunidades para invertir. ¿Piensa dejar la agricultura algún día?
No, porque descubrí que esto es lo que más me gusta hacer. Aparte que este negocio me da la oportunidad de generar nuevos proyectos. Precisamente, hoy estoy en busca de un nuevo terreno en Trujillo para crear mi propia planta procesadora de espárragos y más tarde pienso cultivar paltas y uvas para exportar a grandes países como China.

Mejora la productividad de tu negocio **ahorrando.**

TELEFONÍA
Telefonía local y central virtual para que hables entre tus anexos y sucursales sin costo.

LARGA DISTANCIA
Planes y tarifas más convenientes para estar conectado con el Perú y el mundo.

NGN Americatel

INTERNET
Banda ancha, cuentas de correo, página web* y dominio propio.**

VALORES AGREGADOS
Conectividad entre tus oficinas, conferencia tripartita, transferencia de llamadas, fax virtual, disco duro virtual** y más.

Publicidad válida sólo en Lima y Callao. En Lambayeque, La Libertad, Arequipa e Ica, consulte al 0-800-77-200. *Considera hosting y herramienta de diseño web con costo adicional. **Con costo adicional.

TENEMOS EL PLAN ADECUADO PARA TODO TIPO DE EMPRESA DESDE:
2 Líneas Telefónicas + Larga Distancia + Internet Banda Ancha
(1000 minutos locales) (103 minutos) (640 Kbps + valores agregados)

S/. 299 Inc. IGV Mensuales

Llámanos al: 0-800-77-200
www.ngn.com.pe