

MIEMPRESA

El Comercio

LIMA, DOMINGO 9 DE SETIEMBRE DEL 2012
miempres@comercio.pe | www.elcomercio.pe

ENTREVISTA > GUILLERMO ÁLVAREZ, BIOAQUAL // 6-7
"En el Perú, el potencial de los peces amazónicos es muy grande"



PASO A PASO // 10
La logística para viajar con productos a ferias

6 • MI EMPRESA • EL COMERCIO domingo 9 de septiembre del 2012

LA ENTREVISTA

GUILLERMO ÁLVAREZ, BIOAQUAL

ESCRIBE VANESSA ANTUNIZ / FOTO KAREN ZARATE

Bioaqual se creó hace cuatro años con la idea de invertir en el campo de la acuicultura. Luego de mucho esfuerzo, ha logrado un financiamiento de S/ 350.000 para hacer investigación. Durante este tiempo se ha especializado en asesorías en temas ambientales para las empresas privadas y el Estado.



VISION A LARGO PLAZO. GUILLERMO ÁLVAREZ ESPERA DESARROLLAR LA TECNOLOGÍA PARA PRODUCIR SEMILLAS EN EL 2014. MIENTRAS TANTO, BRINDA ASESORÍAS AL ESTADO Y LA EMPRESA PRIVADA.

"Aquí no vale ser exclusivo"

Hace cuatro años, el biólogo Guillermo Álvarez tuvo la idea de cultivar y comercializar peces amazónicos, pero en el camino se dio cuenta de que la cadena productiva era muy débil y que no era fácil conseguir alevinos — que él llama semillas — para la producción. Entonces, para generar caja chica, Bioaqual comenzó a dar asesorías en temas de gestión ambiental y en paralelo investigaba el desarrollo de semillas. Hace

poco, la empresa obtuvo a través del Fincyt S/ 350.000 para financiar su sueño y ya tiene una piscigranja en Tingo María para el engorde y venta de paiches.

¿Por qué decidió invertir en acuicultura? Porque tiene una rentabilidad bastante alta, puedes ser rentable al tercer año y ganar de 15% a 20%, dependiendo del producto. Y venía de trabajar para el Estado y quería por primera vez intentar algo propio.

¿Pero estaba al tanto de las dificultades del sector? Cuando comenzamos nos dimos cuenta de que la empresa estaba lejana a vivir de esa actividad. A pesar de su gran potencial, la acuicultura amazónica es la más atrasada en el Perú. Cada empresario debe armar su propia cadena y ver la forma de cultivar, comercializar, distribuir solo. Y como faltaba mucha investigación postulamos al Fincyt para financiar el estudio de producción

estandarizada de semillas. Primero obtuvimos un financiamiento pequeño y ahora nos han dado cerca de S/ 350.000. Nos hemos asociado con la Universidad de San Marcos y hemos implementado un campo de producción en Tingo María. Produciremos semillas a fines del 2014.

También puedo optar por cultivar langostinos y trucha. Lo que pasa es que el langostino y la trucha se están vol-

viendo un commodity y la ganancia está en el volumen. Hay que buscar un producto novedoso que sea muy rentable y que tenga un margen elevado. Ese es el perfil de la acuicultura amazónica. Incluso hay empresas langostineras que están llevando peces amazónicos para producirlos en Tumbes y Piura.

¿Si ha calculado producir sus propias semillas en el 2014, qué están haciendo ahora?

PERFIL
Nombre: Guillermo Álvarez
Cargo: Gerente y encargado de la división de investigación e innovación.
Organización: Bioaqual tiene tres líneas de negocio: servicios de asesoría, producción y comercio, investigación e innovación. La empresa tiene 3 socios.

Estamos ingresando en el negocio de la carne de engorde. Es muy rentable porque puede crecer hasta 9 kg. en un año y se puede aprovechar hasta el 70% de su masa. Es una carne blanca, de sabor neutro y de poca grasa. Además, el kilo de paiche para restaurantes de Lima puede costar hasta S/ 40 y para exportar hasta S/ 60.

¿Las mayores dificultades del negocio? La distribución, llegar a los mercados foráneos y acceder a los insumos. El desarrollo de la tecnología depende de uno, pero los canales de distribución dependen de que otros entren al negocio e inviertan. Hay un grupo que ha entrado en Pucallpa para cultivar paiche y ya tiene 80 hectáreas, lo que puede incentivar a otros. Aquí depende de la cantidad de gente que entre a invertir, aquí no vale ser exclusivo porque solo no puedes armar una cadena

¿Si puede comprar semillas por qué necesitan elaborar una tecnología para producir las ustedes? Porque en el Perú el potencial de los peces amazónicos es muy grande. Estamos produciendo algo de 700 toneladas de paiche al año, pero sigue siendo poco si comparamos con las producciones de truchas de 14.000 toneladas.

¿Cuál es el valor comercial



BioaQual

Soluciones Tecnológicas

domingo 9 de septiembre del 2012 EL COMERCIO • MI EMPRESA • 7

70% 80
DEL TOTAL DE INGRESOS POR CONSULTORÍA PROVIENE DE SERVICIOS AL ESTADO.
MIL DÓLARES HA COSTADO LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PISCIGRANJA EN TINGO MARÍA.



GRAN PEZ. EL PAICHE PERMITE UNA GRAN RENTABILIDAD Y SU CARNE TIENE UN SABOR NEUTRO Y POCAS GRASAS.

productiva competitiva. Las empresas que tengan una oferta del producto en tres años, son las que van a tener el mejor precio.

En estos años, mientras desarrollaba la producción, la empresa se dedicó a las asesorías, ¿era suficiente este ingreso?

Nos ha servido para mantener nuestros gastos. Implementamos líneas de servicios especializados en estudios de impacto ambiental, educación ambiental, manejo de residuos sólidos, y hemos atendido a ministerios, universidades, mineras y pesqueras. Pero para estos servicios hay que tener capital de trabajo. Para una consultoría de S/ 200.000, hasta recibir el pago debes tener un 20% del costo del proyecto para invertir.

¿Cómo logra ganar un con-

trato con las privadas? Por licitaciones es la forma. La otra es hacer llegar la carta de presentación a las gerencias de Desarrollo, de Recursos Humanos, de Administración y de Investigación. Hay que llegar a la persona adecuada, a la gerencia general no, porque difícilmente leerá tu propuesta.

Con las empresas demora ingresar en su lista de proveedores, pero una vez que entras, te piden servicios bastante rápido. Con el Estado es al revés: no es tan difícil llegar, pero el pedido de un servicio puede tomar meses.

¿Cuando llega el día de la entrevista, cómo vende su servicio?

Hay que mostrar las experiencias anteriores. Quien te está escuchando generalmente sabe lo que quiere y lo que se debe hacer, entonces es momento de demostrar que sabes hacerlo.

Regístrate y asiste a la Feria de Alimentos más importante de la Región

éa 2012
expoalimentaria 19/21 Set. Perú

VII Convención Internacional Acuicultura y Pesquera
17 Setiembre 2012 - PIURA, PERÚ

V Convención Internacional de Productos Orgánicos
19 Setiembre 2012 - Lima, Perú

Convención Internacional de Envases y Embalajes para Alimentos
20 Setiembre 2012 - Lima, Perú

SEMINARIO INTERNACIONAL EmpréndePERÚ
21 Setiembre 2012 - Lima, Perú

www.expoalimentariaperu.com

Sede: Escuela de Oficiales de la Base Aérea Las Palmas - Puerta San Roque; Av. Juan Soto Bermeo cdra. 6 s/n Santiago de Surco.
Contacto: Telf: 618 - 5553
Convenciones: 5212 4205, 5216, 5214
Email: jlas@adexperu.org.pe

Registro Feria: 4229, 4221, 4222, 4224
Email: registroexpoalimentaria@adexperu.org.pe

Co-organizador: **ADÉX** **promperu** **MRE** **Scotiabank**
Patrocinador: **cimagraf**
Auspiciador: **El Comercio** **perú**
Media Partner: **El Comercio**

Pregunte por nuestras tarifas