

---

*William Muñoz Marticorena\**

---

**M**anolo Fernández, médico veterinario, natural de Huánuco, inicia sus primeras investigaciones sobre biología y vacunación de aves en marzo de 1983, de una manera muy singular: en la cocina de la casa alquilada que habitaba, como reacción ante un libro que realmente lo impactó y motivó, *Los cazadores de microbios*, de Paul de Kruiff (1926), texto que compila historias de grandes microbiólogos como Luis Pasteur, Anthony Leeuwenhoek, Roberto Koch, entre otros, quienes empezaron sus notables trayectorias realizando investigaciones en condiciones de estrechez económica, con pocos recursos e incluso en sus propias cocinas. Quién imaginaría que años más tarde, luego de mucho esfuerzo acometido y perseverancia, él recordaría estos hechos con satisfacción y orgullo, tal vez, con la misma emoción que inflama a un padre al ver nacer y luego crecer a uno de sus hijos, en este caso, al hijo mayor: el Laboratorio FARVET.

Un anécdota que provoca en Manolo una irónica sonrisa es lo que sucedió cuando se van concretizando los frutos de sus primeras investigaciones. Las personas que lo conocían, especialmente sus clientes, creían que él disponía de un laboratorio muy bien equipado, sin pensar siquiera que sus labores las desarrollaba en su propia cocina, trabajando incluso con utensilios

\* Es jefe del Departamento de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la UCSS. Este trabajo ha sido realizado con la ayuda de Liliana Loli, egresada de la UCSS.

de uso doméstico, pero con una rigurosa atención al cumplimiento de los estándares y normas de la biología así como un escrupuloso celo por la higiene y la seguridad. Cuando se realizaban ciertas inspecciones y le formulaban la pregunta «¿dónde está su personal?», él respondía que les había dado el día libre. Los inspectores pensaban que en aquel lugar laboraban un mínimo de quince personas, cuando en realidad sólo eran cuatro.

A pesar de que la madre de Manolo no creía que el futuro de su hijo se encontraba en el país, al punto de intentar persuadirlo para que fuera al extranjero a buscar mejor fortuna, él siempre se mantuvo firme en el deseo de establecerse y consolidarse en el Perú, lo cual logra mediante distintos «emprendimientos» (Laboratorio FARVET, el supergrifo, el taller de confecciones y la siembra de espárragos). Manolo siempre ha pensado que en el Perú hay mucho por hacer y existen buenos profesionales así como grandes oportunidades.

#### TODO SE LOGRA CON ESTUDIO

Al escuchar a Manolo comentar acerca de sus investigaciones y hallazgos, uno tiene la certeza de estar frente a una persona muy ilustrada y de muchos conocimientos. Cuesta imaginarlo en dificultades con las ciencias en sus primeros años de educación secundaria realizados en el Colegio Nacional Leoncio Prado de Huánuco, o pensar que no fue uno de los mejores alumnos. Sin embargo, ciertas circunstancias y fatigas posibilitaron que Manolo fuera el creador de la primera vacuna para el control de la enfermedad Hepatitis a cuerpos de inclusión en nuestro país, enfermedad que ocasionaba una alta mortandad en pollos de engorde, reportada por él como una enfermedad viral (Adenovirus) en 1989 y desarrollada a partir del virus aislado. El reporte que preparó generó polémica y debate entre los colegas de la especialidad, ya que otros expertos aducían que no se trataba de un virus sino de una sustancia tóxica alojada en el alimento de las aves; felizmente, para él, posteriores investigaciones le darían la razón.

Sin lugar a dudas, en Manolo se cumple a cabalidad ese dicho que «el que estudia triunfa». Él entendió muy bien lo que muchos de nosotros no terminamos de comprender: *Quien conoce más es quien se defiende mejor en*

*este mundo*. Según este criterio, al entender las cosas, no sólo se visualizan las oportunidades que normalmente se presentan, sino que uno puede prepararse para aprovecharlas, y así tomar las decisiones pertinentes y asumir los retos necesarios para alcanzar los objetivos deseados.

Desde pequeño mostraba ya esa predisposición por la investigación. Cuando cursaba el quinto de secundaria se apasiona por la Química, y es elegido en su escuela para salir en actuaciones demostrativas: realizaba actos de magia; también monta en su casa un cuarto para experimentos totalmente artesanal, donde realizaba junto a otros compañeros, pruebas con ranas siguiendo las instrucciones de los libros de biología experimental.

Finalizados sus estudios secundarios viaja a Ica para postular a la Facultad de Medicina de la Universidad San Luis Gonzaga, donde logra obtener una nota alta en la admisión pero no suficiente para alcanzar una vacante, por lo que lo derivarían junto con otros tres postulantes a estudios provisionales durante un ciclo. Pasado aquel tiempo dos de sus compañeros decidieron regresar a Medicina Humana, pero Manolo y su fallecido amigo Muñino Nieves se quedarían en Medicina Veterinaria, manteniendo su pasión y vocación por la Microbiología. Él nos dice que «si uno tiene una meta tiene que seguirla hasta el final para progresar».

Durante sus estudios universitarios realizados entre los años de 1965 al 1971 siempre se ubicó en el quinto superior. Todas sus vacaciones las aprovechaba para realizar prácticas de campo y de laboratorio en instituciones públicas y privadas como el Ministerio de Agricultura- Oficina de Huánuco, Instituto Nacional de Salud, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Instituto Nacional de Zoonosis, diversas empresas privadas; muchas de estas prácticas fueron remuneradas, lo que le significó una ayuda económica para el pago de sus estudios.

El dinero sobrante lo invertía en libros. Eran tiempos en los que las actividades de formación e investigación resultaban sumamente costosas, hay que considerar que por esos años no se disponía de la valiosa herramienta que hoy es Internet. Manolo se convirtió en un ratón de biblioteca y llegó a visitar las más importantes bibliotecas de Lima, se transformó en un hábil buscador de información, aunque recuerda que en muchas ocasiones vivió grandes frustraciones debido a que encontraba discontinuadas las colecciones

de las revistas científicas como consecuencia de los limitados presupuestos de las universidades que no alcanzaban para adquirir los libros y revistas de actualidad.

Estando en el cuarto año de estudios, logra ganar la ayudantía de cátedra en el curso de Microbiología en la Facultad de Ciencias de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, tarea que realiza con notable desempeño, a tal punto que es reconocido mediante una distinción que le es entregada por el Decano doctor Simón Pérez Alva, un importante profesional que impulsó la Microbiología en dicha Universidad.

Manolo costea sus estudios con creatividad, en parte con la pensión que le enviaba su madre y en parte con lo que él obtenía como producto de su trabajo en las granjas avícolas donde prestaba servicios de vacunación; logra realizar dos actividades en simultáneo: estudiar y trabajar. Más tarde llegaría a ser profesor auxiliar de Avicultura y luego profesor de enfermedades aviares, precisamente cuando la Avicultura iniciaba su proceso de desarrollo y su productividad era aún incipiente. Recuerda que durante su juventud la carne de pollo se consumía muy eventualmente y la crianza era casera, esto cambiaría luego de la Reforma Agraria de fines de los sesenta, que transformó los latifundios y haciendas en Cooperativas Agrarias, relegando a los ex dueños al control de áreas más reducidas donde comienzan a criar aves de manera intensiva; es así como nace la industria Avícola en el Perú.

Años más tarde aplicaría a una Maestría en la Universidad Cayetano Heredia, este hecho desconcertó a las autoridades de dicha institución ya que tradicionalmente los estudios que allí se brindaban eran sólo para profesionales en medicina humana y él era veterinario. «¡No sabían si aceptarme o no!», comenta, pues decían que de hacerlo muchos pensarían que el ingreso a dicha casa de estudio era sencillo. Este deseo de Manolo motivó que tanto el Rector como el doctor Augusto Yi, un Profesor Principal, lo entrevistaran con la finalidad de entender las razones de su decisión. Manolo reafirma sentirse capaz y anhelar poder continuar sus estudios en tan prestigiosa universidad. Las evaluaciones para la admisión eran sumamente exigentes, un primer encargo a realizar fue presentar su proyecto de tesis, que él denominó «¿Cómo penetrar el virus en la célula?», y le bastó para ingresar sin dar examen alguno a la Maestría de Inmunología. Obtuvo dicho grado en el año de 1985.

Luego viajaría a Estados Unidos para especializarse en la Universidad de Davis (California), reconocida internacionalmente por la calidad de su investigación científica, oportunidad que le permitiría observar y valorar otra realidad en las metodologías de la investigación, así como acceder a instrumentos y prácticas de avanzada tecnología. Recuerda al profesor Richard Yamamoto, del departamento de epidemiología y medicina preventiva, de quien aprendió muchas técnicas que incluso logró innovar; igualmente ha asistido a diversos cursos de especialización en varios países, entre ellos, Argentina, Colombia y Chile.

### EMPIEZA EL CAMINO

Manolo es consciente de que como cualquier persona no domina todos los campos del saber, por lo que ha tenido que instruirse en Economía y Administración de Empresas de manera autodidacta para poder realizar una buena gestión y analizar dónde y en qué invertir.

Algo original en la estrategia de negocios de Manolo es que siempre arriesga en aquellos sectores en los que nadie quiere apostar, «ya era realmente un riesgo y debías entregarte por entero si deseabas obtener el éxito, por lo que se requería de mucho trabajo», como él mismo señala. Él es un visionario que ha sabido diversificar sus negocios en el momento oportuno y que ha superado el pesimismo de las personas; por ejemplo, al implementar su laboratorio, muchos opinaban que sería una empresa muy difícil de concretar. Al exponer los resultados de sus investigaciones con vacunas aviares, incluso cuando descubre la vacuna contra la Hepatitis de inclusión, existían personas que afirmaban que no se trataba de un virus, sino que la enfermedad era ocasionada por una toxina. Hubo mucho escepticismo en relación a sus hallazgos por parte de colegas e instituciones.

Por otro lado, debido a sus múltiples actividades como profesor en la universidad e investigador en su laboratorio, él se encontraba frecuentemente muy atareado, asimismo, la Universidad había comenzado a dificultarle la realización de sus actividades independientes; por ello, decide retirarse en el año de 1984 luego de consolidar una importante trayectoria académica y de investigación: años de servicio, el cargo de Profesor Principal, más de 40

trabajos de investigación, múltiples publicaciones, convenios de investigación a nivel internacional, entre otros logros.

Luego de cerrar esta etapa de su vida, decide dedicarse por completo a la producción de vacunas y paralelamente a la investigación privada, y a su obra más querida el Laboratorio FARVET.

#### VIENDO NACER Y CRECER A SU PRIMER HIJO

El laboratorio nace más como una respuesta al deseo de contribuir con el desarrollo del sector avícola que como un afán individual o utilitarista. Manolo no pensaba mucho en los resultados económicos, no era su principal afán, él cree que todo siempre cae por su propio peso; afirma que el dicho «el que estudia triunfa» es verdadero, ya que el triunfo no es exclusivamente económico: el cumplir lo que se anhela también lo es.

Se considera una persona competitiva, siempre quiso ser el mejor en lo que hacía. Este ímpetu va a generar en él la energía necesaria para emprender iniciativas riesgosas y que la mayoría de personas no acometería.

Comenta que de regreso de los Estados Unidos, encontró a la avicultura local en pleno proceso de crecimiento y como era natural con los problemas propios de un sector en expansión, focalizados principalmente en los distintos aspectos de la crianza de las aves, tanto el manejo, como la nutrición y lo sanitario. En lo que concierne a este último aspecto, las enfermedades virales, bacterianas, eran las más importantes, como por ejemplo la enfermedad de Newcastle, que ocasionaba serios problemas respiratorios y alta mortandad aun en aves vacunadas; con el tiempo se desarrollaron programas de vacunación más adecuados y se logró el control.

Una de las formas de combatirla era mediante el «vitelo», especie de antisuero cuya producción era bastante sencilla, siempre y cuando se tuvieran buenos conocimientos de inmunología. Éste se obtenía a partir de huevos de aves que habían sobrevivido a la enfermedad, asumiéndose que estos contenían defensas contra el Newcastle, las cuales se encontraban en altas concentraciones en las yemas. El procedimiento consistía en estabilizarlas y agregarles antibióticos, y este producto se inyectaba a las aves enfermas así como a las susceptibles. Al final el nivel de mortandad se reducía.

Manolo, por ese entonces, comenzó a adquirir material y equipos de laboratorios: «Ante diversos problemas sanitarios propuse un proyecto de producción de vacunas a la Universidad San Luis Gonzaga de Ica»; sin embargo, la propuesta no tuvo acogida por discrepancias en lo referente a las participaciones.

Simultáneamente, empezaron a afectar a las aves otras enfermedades como la Tifoidea Aviar, ocasionada por una bacteria denominada «Pasteurella», que se propagó lentamente en todo el país transmitiéndose de ave a ave o a través del huevo. Como ocurrió con la enfermedad de Newcastle, la tifoidea ocasionó una alta mortandad y un incremento significativo en los gastos por tratamientos, además que no se disponía de una vacuna preventiva para esta enfermedad. En estos momentos críticos, Manolo comenzaría a desarrollar una autovacuna inactivada, pero la protección obtenida fue deficiente y no alcanzó buenos resultados. Más tarde desarrollaría una vacuna viva a partir de una cepa inglesa denominada «cepa rugosa» porque era una mutante de la bacteria causante de la enfermedad; a esta bacteria le faltaba parte de su pared celular y, por lo tanto, era menos patógena, y cuando se inyectaba a las aves les generaba una buena protección; es así como él inicia el desarrollo de la producción de la autovacuna.

Manolo recuerda que algunas personas querían conocer su laboratorio, pero él no se animaba a mostrarlo porque las instalaciones se integraban con su vivienda; en aquel entonces vivía de su trabajo en la universidad y de realizar consultorías.

El laboratorio lo inicia solo, nunca ha tenido socios; considera que este trabajo es realmente sacrificado, no existe un horario, ya que la investigación y los microbios funcionan biológicamente según su propio reloj interno.

Ha tenido muchas personas que le han servido de guías y referentes en el campo de la investigación, entre ellos destacan el profesor Luis Saona B. de la Universidad San Luis Gonzaga de Ica, excelente microbiólogo dedicado a la investigación; el profesor Abraham Vaisberg de la Universidad Cayetano Heredia, un experto en la investigación biomédica, así como el profesor Raúl Patruco, inmunólogo, también de la Universidad Cayetano Heredia con quien realizó su tesis de maestría en el campo de la Inmunidad Celular.

En sus inicios, poseía una granja avícola, vecina a su casa, la que le facilitaba la experimentación, la investigación y los trabajos de consultoría. Fueron precisamente los encargos para desarrollar vacunas contra enfermedades aviares, los que le permitieron obtener ingresos con los cuales pudo comenzar a equipar y adquirir insumos para el laboratorio. Adicionalmente recibe el apoyo de los avicultores, entre ellos, el grupo Moya. Una herencia que le dejara su abuelo al fallecer y ciertos ahorros fueron el capital inicial para la construcción de un laboratorio en un terreno adquirido por su ex esposa. Tanto la construcción como el equipamiento lo realizó en forma modular, planificando un crecimiento progresivo con adquisiciones de tecnología de punta y orientándose por las exigencias del mercado.

Admirablemente, Manolo era muy acertado en los diagnósticos que hacía con respecto a temas aviares, muchas veces con sólo mirar una ave, podía saber la causa de su muerte o que era lo que le ocurría. Por esta capacidad se hizo muy conocido y sus servicios muy demandados. Llamaba la atención que para comercializar sus productos no necesitaba realizar grandes inversiones en *marketing*, ya que siempre lo buscaban; en lugar de que él visitara a los avicultores para ofrecerles sus productos, como otros lo hacían, ocurría lo contrario: a él lo iban a visitar. Asimismo, asumía una postura ética durante sus múltiples ponencias y disertaciones que ofrecía en distintas entidades públicas y privadas, al no aprovecharse de estos espacios para publicitar los productos de su empresa.

La política de ventas se sustentaba en el servicio al cliente, FARVET, más que una empresa comercializadora, era una empresa generadora de soluciones para los problemas sanitarios de los avicultores. El desarrollo del laboratorio no ha ocurrido de la noche a la mañana, se ha requerido que pasen 7 a 8 años para que los granjeros y usuarios comiencen a confiar y la empresa se afiance. Costó, por ejemplo, romper el mito acerca de que lo extranjero es mejor que lo nacional, él estaba muy consciente de que competiría con multinacionales y que la única forma de permanecer en el mercado y acabar con el mito era entregando mayor calidad.

Para FARVET no ha sido fácil lograr el reconocimiento, ha tenido que bregar con competidores sumamente fuertes como PHILLIPS, CALETIS y BIOMON. Tenía muchas desventajas en relación con las otras



empresas: él recién comenzaba, mientras que las otras empresas tenían en sus *staff* veterinarios de prestigio. Manolo era egresado de una universidad de provincia, por lo tanto necesitó de persistencia y un superlativo enfoque en el factor calidad, a fin de lograr quebrar las barreras y lograr su posicionamiento. Él afirma: «la gente se da cuenta de lo que es bueno y malo, finalmente siempre se quedara con lo bueno».

Ante las adversidades nunca se desmoralizó porque su ambición no era económica, todo lo asumía como un reto más, como una competencia deportiva, pues sabía que sus productos eran buenos y no desconfiaba. Para él la vida misma es un constante reto; se puede decir que ha tenido pocos fracasos, pues los pasos que ha dado han sido bien meditados. Él tiene una filosofía: «El hombre cuanto más dificultades tiene, más aprende».

### *Nada mejor que una vacuna de Manolo*

De sus primeros años de investigación recuerda mucho una anécdota con una empresa (granja avícola) a la que le vendió vacunas. Luego de unos días, el dueño le dijo que su producción de huevos había descendido considerablemente, que además se habían presentado problemas respiratorios en sus aves, y que según un estudio que realizó el médico veterinario representante de la empresa extranjera PURINA, que la abastecía de alimentos, la vacuna que le brindaba Manolo (FARVET) era la causante de estos males, debido a que era un producto nacional y que no estaba sirviendo adecuadamente.

Un poco preocupado pero confiado en la calidad de lo que producía, le propuso al dueño hacerse cargo de la alimentación y seguir con el tratamiento de la mitad del número de sus gallinas, la otra mitad quedaría a cargo de la empresa extranjera, la que recomendó revacunar las gallinas con una vacuna importada. Emprendida la tarea, estas últimas se debilitaron, bajando todavía más su producción, mientras que las gallinas que quedaron a cargo de Manolo se encontraban en buen estado y elevaron su producción. El problema era la mala calidad de los insumos alimenticios y no la vacuna, por lo que la empresa extranjera tuvo que indemnizar al dueño. Quedó demostrado en este incidente que el mejor tratamiento era el de un peruano.

## OTROS DESCENDIENTES DE MANOLO

Pero Manolo no tendría solamente un hijo. La globalización y el avance de la tecnología en la crianza de aves (uso de jaulas, por ejemplo) disminuyeron las enfermedades, y las vacunas importadas ingresaron a muy bajos precios, por estas razones decide diversificar su cartera hacia otros negocios. No lo hace de manera improvisada, por el contrario, todo lo planifica. No habrá grandes ganancias, pero los negocios se mantendrán: grifo (estación de servicios), taller de confecciones y la siembra de espárragos.

### *Grifo (estación de servicios)*

Estos alumbramientos de nuevos negocios se concretizan durante los años 90, cuando la obtención de créditos era relativamente fácil si uno operaba formalmente y mantenía sus negocios en regla. Los gerentes de bancos tenían mucha autonomía y de ellos dependía el otorgar créditos a un negocio, por suerte, Manolo Fernández siempre tuvo buenos amigos gerentes de bancos, quienes lo ayudaron mucho en el financiamiento de la mayor parte de sus emprendimientos.

Es así como en el año 1992, inicia su ingreso a otros sectores: participa en el remate de un grifo de PETRO-PERU durante la época de las privatizaciones. Recuerda que en esa época nadie quería comprar y mucho menos invertir en el Perú por el problema del terrorismo; él, sin embargo, fiel a su estilo, sí estaba dispuesto a correr riesgos y vencer los obstáculos, pensaba que el futuro sería diferente y positivo, demostrándonos que con frecuencia es necesario arriesgar para ganar. Años más tarde muchos se arrepentirían de no haber apostado por el país.

Para suerte de él no se presentaron otros postores en el remate y al ser el único pudo comprarlo en el precio base más un pequeño adicional. Cuando toma posesión del servicentro lo encontró en un estado deplorable, con un absoluto desgobierno del personal, instalaciones deterioradas y sin mantenimiento, servicios de agua y luz que eran utilizados por terceros con aval del personal, los tanques de combustibles tenían doble sistema de calibración, entre otras deficiencias. Al momento de adquirir el grifo, recibió muchas

críticas por parte de su familia y otros allegados que no comprendían cómo Manolo podía haber adquirido un negocio del que no conocía prácticamente nada y que además se encontraba quebrado. Por supuesto, él no hizo caso.

La primera medida que adoptó en esta circunstancia fue detener el funcionamiento del grifo, comunicar al personal que el negocio se iba cerrar y que se estaban estudiando otros proyectos (construir una urbanización), se liquidó a todo personal, se realizó un exhaustivo inventario y al tercer día se reabrió el negocio. Reorganizarlo y modernizarlo le llevó aproximadamente dos años.

El hecho de que el grifo fuera considerablemente amplio, le ayudó a obtener un contrato de abastecimiento por 1 500 000 galones de combustible más la entrega de otros servicios, para una compañía constructora de carreteras, con ello logra completar la modernización del servicentro y adelantarse a la competencia.

Cabe añadir que, basándose en la seriedad en el trabajo, la calidad del servicio y la responsabilidad fiscal, dicho negocio ha logrado consolidarse y adquirir un prestigio en el mercado. Actualmente, se le considera una de las mejores estaciones de servicios a nivel nacional. Manolo piensa adecuar dentro de poco un restaurante e incorporar otros servicios como panadería y lavandería, con lo que el negocio se convertirá en un Multiservicio.

### *Taller de Confecciones*

Otro sector que llamó su atención fue el de las confecciones textiles —no hay que olvidar que en la década de los noventa se da el boom exportador de confecciones hacia Estados Unidos, con un crecimiento promedio de 20% anual—, tuvo la idea de implementar líneas de producción propias para la confección de polos. Al estudiar y conocer el sector, comprende que lo más rentable es trabajar para empresas como Textil del Valle, San Cristóbal y otras, que exportan prendas (subcontratación) porque mantenían cargas de producción sostenidas, le posibilitaban las transferencias tecnológicas y a través de ellas ingresaba indirectamente al mercado más sofisticado del mundo. Para poder confeccionar estas prendas y mantener siempre contratos, consideró que era necesario poseer un taller moderno con buenas máquinas

de confección, razón por la que decidió construir uno, para ello dispuso su acondicionamiento y edificación en un terreno de su propiedad. A pesar de que muchas personas entendidas le habían aconsejado comenzar con máquinas mucho más baratas hasta conocer mejor el negocio, él tramitó un crédito para financiar su primera línea de producción con 12 máquinas de última tecnología, las mejores.

A Manolo los conocimientos que tenía sobre normalización y disposición física de los laboratorios le fueron de gran utilidad, logró que la planta textil pareciera un laboratorio por su orden, limpieza y calidad de equipos, aspectos que más tarde se convertirían en factores de éxito para obtener buenos contratos de producción. Hoy en día la planta tiene más de 50 máquinas con proyección a ampliarse y está considerada como una de las mejores del país, ya que puede producir prendas de alta calidad para marcas de prestigio como Náutica, Tommy Hilfiger, Adidas, Ralph Lauren, entre otras.

### *Siembra de espárragos*

El *boom* de las agroexportaciones generaba una nueva y atractiva ventana de oportunidad para los inversionistas en el país, particularmente para aquellos que quisieran adquirir tierras en Chíncha o Ica, donde eran muy apropiadas para desarrollar estos cultivos. Siempre pensando en diversificar sus negocios y en no dejar pasar las oportunidades que se le presentaban, Manolo compró un lote de 15 hectáreas de tierra en la zona alta de Chíncha (500 msnm), sin embargo, existía un pequeño problema, no tenía agua. Ante tal situación se ve obligado a perforar un pozo con mayor anticipación a lo planeado, pero los vecinos le advertían que en donde estaban situadas sus tierras era imposible encontrar agua, ya que otros lo habían intentado sin lograr buenos resultados y que él estaba cometiendo una locura. Lamentablemente, así fue: al terminar el pozo, luego de perforar 80 metros sólo podía extraer dos pulgadas de agua.

A pesar de que estaba completamente desanimado y con la intención de vender, adquiere parcelas colindantes con la finalidad de disponer de una mayor extensión y vender más rápido las tierras. De esta manera llega a tener 50 hectáreas y se anima a realizar una segunda perforación en un lugar elegido

por un viejo capataz. Luego de las ceremonias indicadas por los supersticiosos que perforan pozos, realiza lo que era la última esperanza, después de cinco meses de perforar otros 80 metros, ante su sorpresa y la de los vecinos hallaría una gran veta de abundante agua y de alta calidad, con lo que se revaloraron las tierras y decide sembrar espárragos.

En Chincha, en el año de 1997, estaba en auge la siembra de espárrago blanco cuya exportación se dirigía casi exclusivamente a Europa. A él no le gustaba la forma como se comercializaba en esta zona y, a pesar de que le habían recomendado sembrar blancos, opta por la siembra de espárrago verde, cuyo principal destino es Estados Unidos. Han pasado los años y la venta de espárrago verde permanece estable, más aún, esta producción permite capitalizar una gran ventaja comparativa del país, la contraestación, gracias a la cual se cosecha localmente mientras que el hemisferio norte se encuentra en invierno y se puede vender productos frescos a buen precio.

#### VIDA LLENA DE SATISFACCIONES

La vida de Manolo Fernández nos demuestra que muchas veces lo que parece imposible e inalcanzable se puede lograr con mucho esfuerzo y dedicación, y procediendo de manera correcta.

En el sector avícola, ha impulsado el desarrollo de otras empresas que sirven de modelo para otros emprendedores; en el plano de la docencia y la investigación, ha formado muchos profesionales que brindan servicios tanto en el ámbito nacional como en el extranjero; asimismo, ha realizado más de 60 trabajos de investigación, ha asesorado tesis, ha escrito manuales de avicultura de enfermedades aviares para estudiantes. Desde su laboratorio (FARVET) reportó por primera vez el virus de Hepatitis a cuerpos de inclusión en el Perú y producto de ello creó la vacuna TIFOBAC para controlar la enfermedad; desarrolló también una vacuna contra la tifoidea aviar.

Manolo nos aconseja que es necesario enfrentar todo problema que se presente y tomarlo como algo positivo: «Utilizando ingenio y perseverancia se sale adelante», agrega. Asimismo recomienda mucho trabajo, ya que por ser el Perú un país desordenado existe más que hacer, pero no debemos pensar primero en hacer dinero, sino en trabajar, esto por ende generará dinero.

Sugiere a los gobiernos de turno tomar al Perú como una empresa y tratar a los peruanos que trabajan como seres humanos, y no utilizar ese poder conferido de manera populista para obtener mayor aceptación. «Si el Perú se manejara como una empresa transparente, desarrollaría rápidamente», sostiene.

A todas las nuevas generaciones, que no son más el futuro de nuestra nación sino el presente de ella, los exhorta a quedarse en esta hermosa tierra rica en recursos («que no sabemos aprovechar ni siquiera en un 30%», afirma), a apostar por ella, a ser los nuevos protagonistas de la historia y promover el desarrollo para todos. «Si el Perú se compara a otros países, vemos que se encuentra en una gran desventaja generada sobre todo por la falta de capacidad más que por falta de recursos. Todo es cuestión de canalizar mejor», sugiere.

#### NOTA FINAL

Este trabajo fue realizado sobre la base de entrevistas y recopilación de información durante el año 2005, de ahí a la fecha, los negocios de Manolo han seguido creciendo y con ellos la contribución de este buen peruano a la creación de empleo, a la generación de servicios de calidad, pero sobre todo a la promoción humana. A él le gusta mucho practicar diversos deportes y no los practica solamente en los clubes exclusivos, lo hace en los campos públicos donde comparte y se divierte con personas de distintos estratos a las que considera sus amigos. La trayectoria de Manolo nos revela a todos una gran humanidad, una pasión por lo que se desea, una constancia y tesón en el trabajo y una gran agudeza para visualizar las oportunidades y saber tomar riesgos.