

UNIDADES ESTRATÉGICAS de NEGOCIO



Lic. Cristian Ojeda Moya
Empresario de éxito



VETERINARIA INTERNACIONAL

Siempre es una buena noticia conocer historias de emprendedores que triunfan a pesar de la crisis y dificultades, que contra viento y marea consiguen hacerse un espacio en el mercado.

Cristian Ojeda Moya es un emprendedor, que con su padre y hermanos, inician una empresa de comercialización y distribución de productos para el sector agrícola y ganadero, "Eoch Peruana", fue fundada en setiembre de 1996.

Luego, en octubre del 2005 compran "Perú Veterinaria Internacional" con el objetivo de crear nuevas unidades estratégicas de negocio de Mejoramiento Genético, Transferencia de Embriones, Fabricación de Productos Veterinarios y Desarrollo de Proyectos Productivos.

Su innato gusto por los negocios estimuló a Cristian a estudiar la carrera de Administración y Marketing en la Universidad Continental de Ciencias e Ingeniería. Aquí un excelente ejemplo de perseverancia y esfuerzo que describiremos en esta entrevista.

¿Actualmente, qué ofrece su empresa?

Ofrece garantía y confianza, sin ello no podríamos lograr nada. Nuestras operaciones se centran en brindar alternativas y soluciones para el sector agrícola y ganadero. Entregamos productos agroveterinarios de última generación, mejoramiento genético, a través de nuestras tiendas comerciales Eoch Ojeda con Perú Veterinaria Internacional nos enfocamos al desarrollo y ejecución de proyectos productivos con el sector público y privado y a la fabricación de productos veterinarios, esto a través del outsourcing (terciarización). Nuestro esfuerzo está concentrado en la comercialización y el marketing.

¿Qué motivó la generación de este emprendimiento?

Primero, no tener que depender de nadie sino de mi mismo y el segundo que nuestra sociedad está necesitada de pequeñas y medianas empresas; son ellas las que crean la riqueza de un país y la mayor parte del trabajo.

¿Qué opina de la competencia?

El emprendedor tiene que estar preparado para la competencia sana y también para la competencia desleal. Por otro lado, la competencia es necesaria para mejorar continuamente, de esa forma nuestros clientes recibirán cada vez un mejor producto y/o servicio.

¿Sabiedo que no es fácil el camino para hacer empresa, qué recomienda, a los nuevos emprendedores?

Decisión y perseverancia.

¿Cómo ve a Eoch y Perú Veterinaria Internacional de aquí a 10 años?

Consolidados en el mercado nacional y desarrollando operaciones en Bolivia y Ecuador.