

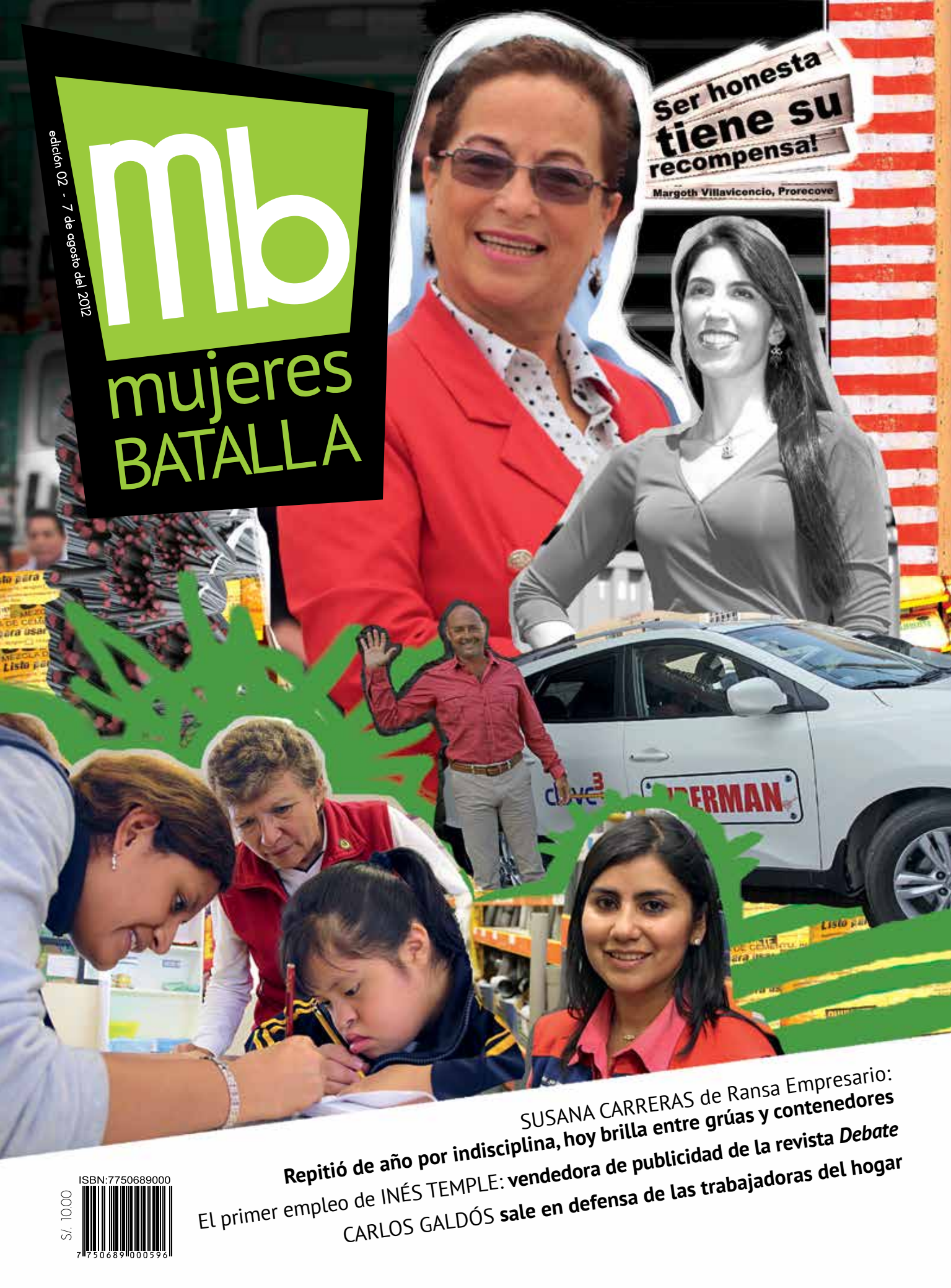
edición 02 - 7 de agosto del 2012

mb

**mujeres
BATALLA**

**Ser honesta
tiene su
recompensa!**

Margoth Villavicencio, Prorecove



SUSANA CARRERAS de Ransa Empresario:
Repitió de año por indisciplina, hoy brilla entre grúas y contenedores
INÉS TEMPLE: vendedora de publicidad de la revista *Debate*
CARLOS GALDÓS sale en defensa de las trabajadoras del hogar

ISBN: 7750689000



7 750689 000596

0001 / S

10 la empresaria

Margoth Villavicencio:
Si no la despedían jamás habría tenido su hoy poderosa empresa



22 mi lado B

INÉS TEMPLE:
"Mi primer trabajo"



34 aprendiendo a aprender

MILI ARELLANO:
"Visibilidad & Reconocimiento"



48 galdós "La genita"



60 cadena improductiva

ELIANA OTTA:
"Y si de ti depende el descanso ajeno"



la ejecutiva 24

Susana Carreras:
Se siente un pez en el agua entre grúas y contenedores

36 la emprendedora social

Liliana Mayo:
En su garaje forjó un centro que ahora es un hito mundial



la empleada del mes 50

Cinthia Béjar:
La secretaria que se puso el overol para brillar en gasfitería



62 hombre batalla

Javier Calvo:
Con su empresa de vigilancia está sembrando un mejor Perú



Director: Antonio Orjeda / Editora de diseño: Vanessa Florián / Redactores: Fabiola Noriega, Ramiro Flores / Fotógrafas: Ximena Barreto, Claudia Alva, Lucero del Castillo / Ilustrador: José Luis Carranza / Ilustración de portada: Claudia Caffarena / Distribución: Ediciones Zeta S.R.L. www.mujeresbatalla.pe

© MB Mujeres Batalla. Marca registrada. Año 01 No 02. Fecha de publicación: 07-08-12. Revista mensual, editada y publicada por Antonio Orjeda E.I.R.L., calle Trípoti 242, dpto 702, Miraflores. Impresa en Punto & Grafía S.A.C., Av. del Río 113, Pueblo Libre. Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No 201207123. Antonio Orjeda E.I.R.L. investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza por las ofertas relacionadas con los mismos. Prohibida su reproducción parcial o total.

Impreso en Perú - Printed in Peru. Todos los derechos reservados - All rights reserved. © Copyright 2012.



SALIR DEL CLÓSET

Hace unos meses volví a terapia. Envuelto por la vorágine que me estaba significando hacer esta revista, mejor dicho: saberme zambullido por vez primera en un emprendimiento del cual dependerían mis días durante los próximos años –esa es mi apuesta–, después de toda una vida como feliz profesional dependiente, este nuevo estado me estaba sobrepasando. Me urgía ordenar mis ideas. Volví a terapia. Desde entonces la avalancha de descubrimientos es impresionante.

Romper con tu estado de *confort* te expone. Te expone ante ti mismo.

Sentado en el piso, sobre un cojín y apoyado en la pared, venía contándole un episodio de mi vida a mi terapeuta mientras sentía cómo la puerta semiabierta de un clóset capturaba mi atención. De pronto, lo tuve claro. Me interrumpí y le dije: “Estoy saliendo del clóset... Salir del clóset no es únicamente reconocerse como homosexual: es reconocerse, a secas”. Acto seguido, me sentí Ricky Martin: Poderoso tras haber expuesto su gran verdad. En mi caso, la necesidad de aceptarme como en realidad soy. Dejar de ocultarme ante mí mismo.


Reconozco que desde que estoy inmerso en el desarrollo de esta revista jamás había sentido tanta incertidumbre, incluso miedo. ¿Y si **Mujeres Batalla** no resulta? ¿Si el público no la acepta? ¿Si no hay empresas que decidan invertir? En esto he puesto todos mis recursos económicos. La quiebra, la derrota, es una posibilidad latente.

Yo jamás permitía que el resto me viese débil. Tenía mil máscaras para disfrazar mis temores. Hoy me río de eso. Hoy vengo ‘descubriendo’ una serie de aspectos que me han acompañado

desde siempre y que no veía. Algunos me avergüenzan. Claro, el asunto tampoco es revolcarse en la culpa. ¿Hay cosas que cambiar, mejorar, superar? Pues manos a la obra. ¡Hagámoslo!

Por alguna razón hay quienes nos creemos con derecho a todo. Tras haber lanzado nuestra primera edición ‘descubrí’ –confieso– que soy una persona que no sabe agradecer; y me he sentido pésimo por ello. **Mujeres Batalla** existe fruto de mi esfuerzo, es cierto, pero también gracias a profesionales con un espíritu maravilloso que se la están jugando por esta apuesta. Así que aquí vamos: Gracias Sandra Florián, Claudia Caffanera, Ximena Barreto y Eliana Otta. También necesito agradecer a las mujeres y hombres de empresa que han apostado porque esta propuesta editorial prenda. Gracias Cecilia Chávez y Víctor Chamorro, no conozco a emprendedores tan puros como ustedes. Gracias Irene San Román, Rebeca Velasco, Ada Guillén. ¡Gracias! Gracias especiales a Inés Temple y a Mili Arellano. Mi visión es más clara gracias a seres humanos como ustedes. Gracias Carlos Galdós por haberte sumado a la banda.

Gracias a mis padres, Ana María y Gilberto; a mis hermanos Patricia y José Luis; y a Miranda, mi maestra de tres años y cinco meses. En mi caso, aprender a agradecer me está enseñando que hacer una familia es posible; y que una empresa, cuando está bien constituida, también es una familia.

Nos vemos en setiembre. 



ANTONIO ORJEDA

director

antonio@mujeresbatalla.pe



Los comentarios e inquietudes que te generan nuestros contenidos háznoslos llegar a contacto@mujeresbatalla.pe. Visita nuestra web: www.mujeresbatalla.pe



Querido Antonio:

Acostumbrarse a que existan héroes anónimos nos lleva a ignorar el esfuerzo que peruanas y peruanos realizan a diario para hacer más grande nuestro país. De paso invisibiliza sus alegrías y tristezas cotidianas. **Mujeres Batalla** es una vitrina para que las miles de Albas, Azucenas, Albinas y Lilianas nos compartan sus éxitos y cómo los lograron, lo mismo que sus fracasos y cómo no se doblegaron ante ellos. En las historias de emprendedurismo de estas heroínas –que ahora tienen nombre y rostro– nos reconocemos todos. Identidad e inclusión. Larga vida a la revista.

Jorge E. Arrunátegui

Vice Ministro de Prestaciones Sociales del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social



Regresar al país y que el señor del quiosco me reciba diciéndome que hay una

nueva revista que debería comprar y que ya mis vecinos lo están haciendo, fue emocionante. Sí, se trababa de **Mujeres Batalla**, una revista diferente, con historias esperanzadoras, que reconoce a cada persona en ella fotografiada, lo cual hace que estas se sientan importantes y con ganas de compartir con los suyos. Pude comprobarlo tras recorrer las asociaciones de recicladores que aparecieron en el primer número. Cada historia y cada artículo deberían ser leídos en las empresas, universidades, colegios e instituciones públicas, pues generan la sensación de que estamos en un país donde lo imposible se torna posible si hay persistencia, ganas, valores, creatividad e ingenio.

Albina Ruiz

Directora general del Grupo Ciudad Saludable



Las cosas se han equilibrado. Con los años la mujer ha encontrado un espacio en

el mundo laboral y hoy son cada vez más las gerentes, bomberas y mujeres piloto. Me atrevo a vaticinar que por la natural inercia del impulso las mujeres nos dejaron atrás y serán cada vez más independientes, autónomas, cabezas de familia. ¿Se invertirán los roles? Hoy suena raro, ¿verdad? Esperen dos décadas y hablamos... Celebro por eso la aparición de **Mujeres Batalla**, que muestra casos ejemplares de mujeres exitosas sin importar su condición y mide el éxito en forma apropiada, con variables como liderazgo, trascendencia en el mundo, ganas de vivir y de hacer, trabajo en equipo, responsabilidad social, actitud positiva, espíritu de lucha, capacidad de mover a otros y apalancamiento de almas. Mujeres Batalla es pionera mostrándonos el horizonte. Felicitaciones.

Luis Pérez-Egaña Loli

Coordinador Social Ambiental de Red de Energía del Perú



Impactante revista cuyo nombre facilita la identificación, ya que dentro de cada una de nosotras hay una mujer

batalla que se reconoce y sonríe al leer cada página, cada historia de trabajo duro y satisfacción que se manifiesta no solo en ellas sino en quienes las rodean. Esta revista brinda la posibilidad de mirar las características que tenemos y no estamos usando, para reconocerlas y empezar a integrarlas a nuestra vida. ¡Felicitaciones y que vengan muchas más!

Ps. Judith Sandoval Alvarado

Directora Académica del IPPG



En este mundo, en que las historias de éxito se sienten tan lejanas y casi irreales, aparece esta revista que no solo nos acerca a empresas que sentimos cercanas, sino que nos deja conocer el nacimiento de las mismas a través de personas exitosas por sus logros. Gracias a ellas(os)

por contarnos la verdad, lo complicado en todo sentido para lograr sus metas. Lo genial de estas historias es que las(os) protagonistas son personas con las que nos encontramos en las calles y que con una sonrisa absuelven nuestras dudas y comparten sus experiencias precisamente por eso, por ser personas geniales. Gracias por dejarnos este sabor y sentir que el Perú será un país mejor por gente emprendedora como la que contribuye en MB.

Vanessa Vargas

Directora Comercial Instituto de Finanzas y Regulación - Univeridad ESAN



Sr. Director:

Los felicito por el primer número de la revista y espero que vengan muchos más.

Sería muy útil complementar las historias con una sección de *tips* y herramientas para quienes tienen ideas de negocios pero no saben cómo concretarlas y dar el siguiente paso. Me quedo con dos reflexiones de este primer número. Una de Albina Ruiz, cuando dice que el éxito no es tener dinero, sino sentirte bien y saber que puedes hacer que otros también se sientan bien; y otra de Inés Temple, cuando sostiene que las Mujeres Batalla no son mejores ni más fuertes que nadie, pero tienen la convicción de que no hay otro camino más que el correcto: el del esfuerzo y la pasión.

Cecilia Niezen



De mi mayor aprecio y consideración:

Gracias por hacer llegar a miles de lectores una herramienta para mejorar colectivamente a base de reconocernos y valorarnos como instrumentos de cambio. Mujeres batalla es una fuente de inspiración para buscar en sus líneas y entre líneas toda esa riqueza humana que podemos desbordar cuando ponemos nuestra

humanidad al servicio de nosotros mismos y de los demás.

Irene San Román
Directora de Nova



Antonio:
Gracias por haberme dado la oportunidad de compartir mi experiencia personal en el lanzamiento de tu revista. **MB**, para mí, es como una dosis de vitaminas para seguir adelante, para seguir creyendo que: "Si somos capaces de soñar, entonces tenemos la capacidad de hacer realidad nuestros sueños". He recibido comentarios muy positivos, primeramente de mi familia, a quienes tengo mucho que agradecer por su paciencia; y de mis compañeros y colaboradores de la empresa (Plaza Veá). ¡Muchos éxitos!

Liliana López
(La Empleada del Mes, en nuestra primera edición)

Como mujer, era lo que esperaba, una revista que nos enfocara desde otra perspectiva: la mujer trabajadora, luchadora, que hace "maravillas" para salir adelante y además esforzarse por su familia. **MB** ha fortalecido mis ganas de luchar y enfrentar la vida con humildad y positivismo; y como dice la Sra. Albina Ruiz: "El éxito no es tener dinero, sino sentirse bien y saber que hacemos el bien a los demás". ¡Tremendo ejemplo!

Lilliana Calderón



Muy interesante la entrevista a Azucena Gutiérrez, un claro ejemplo de que los jóvenes también pueden hacerla. Lo más bacán es que no solo se escribe sobre lo bonito del emprendimiento, sino que también se habla de los errores, de los cuales aprendemos. Albina Ruiz es una cachetada para todos nosotros, claro ejemplo de que no se necesita

tener dinero para hacer empresa y ser feliz. La entrevista a Liliana López, ¡lo máximo! Claro ejemplo de que querer es poder. Y las columnas de Inés Temple y Mili Arellano, son muy ciertas, es que a veces hay cosas de las que no nos damos cuenta... Ya estoy recomendando **Mujeres Batalla**. Gracias por hacer Patria.

Carlos Challco
Gerente de Operaciones de Saniseg



Antonio:
Te felicito por rescatar todo lo bueno que tenemos y que muchas veces no mostramos (generalmente no mostramos). Necesitamos esta manera de hacer periodismo, construyendo siempre y resaltando lo bueno que los peruanos podemos hacer.

Alejandro Falcón
Trujillo

EL SARMIENTO Y SU NUEVO RETO

Después de **27 años** de vida institucional asumimos uno de nuestros **retos más grandes**: dejar el local de Camacho para trasladarnos a un ambiente más cómodo, lleno de luz y de vegetación, con aulas espaciosas y ambientes deportivos.

Nos vamos a **LOS HUERTOS DE VILLA**, a un ambiente con aire limpio y libre del tráfico, donde **nuestros niños serán muy felices**. Con piscina, laboratorios, bibliotecas y salas de danza, música, teatro y arte.

Nuestra propuesta **PERSONALIZADA Y BILINGÜE** permite que nuestros niños reciban una **educación moderna, con la más avanzada ayuda tecnológica y con valores** a lo largo de su vida.



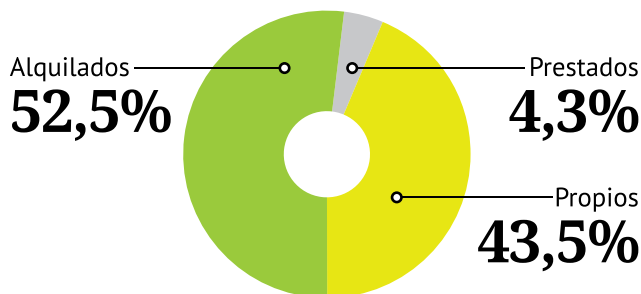
1985
COLEGIO SARMIENTO
CREATIVIDAD INTELIGENTE

Calle Palma Real 147, Urb. Parque de Monterrico, La Molina
Central telefónica: (1) 4374037 / Correo electrónico: contáctenos@sarmiento.edu.pe
www.sarmiento.edu.pe



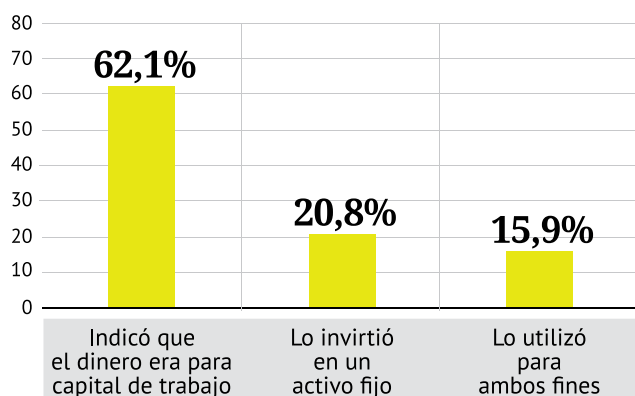
Conociendo a las MYPE

En el 2009 la situación de la propiedad de los locales de las MYPE era:



En ese mismo periodo el **11,4%** de esta clase de empresas optó por capacitarse en tecnologías para mejorar sus procesos productivos.

Del total de las que reportaron haber accedido a un préstamo el 2010:



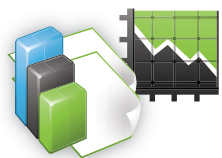
Las MYPE registraron **S/.5.824** millones de ingresos el 2009. Este monto provino de:



61,4%
ventas netas de productos

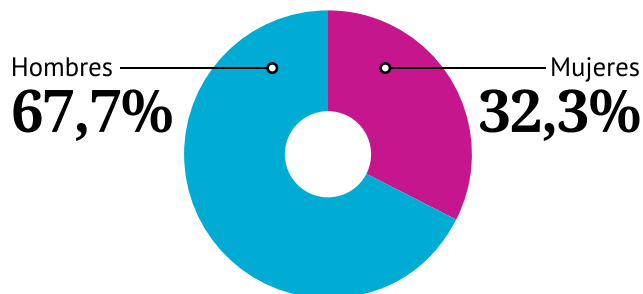


35,3%
prestación de servicios netos

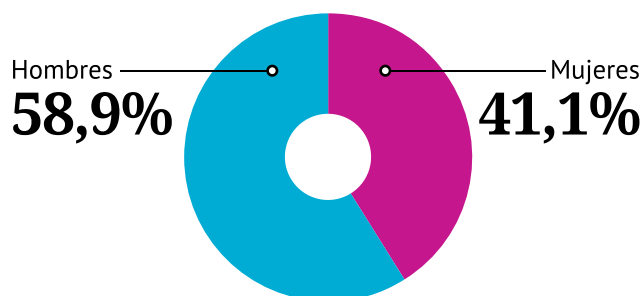


3,3%
margen comercial y otros tipo de ingresos

El **89,9%** de las personas que laboraron en la MYPE durante el 2010 fueron remuneradas:



El **10,1%** de quienes se desempeñaron en las MYPE durante el mismo periodo no fue remunerado (este grupo incluye a dueños y a sus familiares):



Pequeños negocios en el país.

	2008	2009	2010
Cantidad	5.803.792	5.996.422	6.280.720
Trabajadores	7.807.901	8.242.248	8.541.537
Negocios inscritos en registros públicos (% del total)	11,00%	13,09%	11,32%

Ingreso mensual de los empleados de los pequeños negocios e impacto del incremento en la remuneración mínima vital (RMV).

	2007	2008	2009	2010
Formal (S/.)	1.425	1.506	1.465	1.505
No formal (S/.)	463	501	521	558
Promedio (S/.)	944	1.004	993	1.032
Porcentaje de empleados formales que reciben entre S/.600 y S/.750	10,35%	11,13	12,16%	11,59%

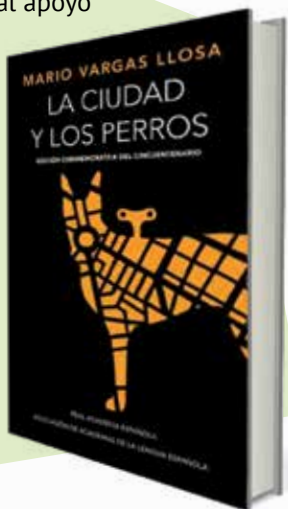
Fuentes: Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa EMYPE 2010 / ENAHO-INEL.

literatura

La ciudad y los perros, edición conmemorativa

MARIO VARGAS LLOSA

Cincuenta años después de haber sido publicada, Alfaguara relanza la primera y una de las más importantes obras del **Premio Nobel de Literatura 2010**, Mario Vargas Llosa. La publicación del libro, símbolo del *boom* latinoamericano de literatura, se concretó gracias al apoyo de la Real Academia Española, la Asociación de Academias de la Lengua Española y la Academia Peruana de la Lengua. Esta edición **posee varios trabajos relacionados con la obra**, un índice onomástico, entre otras novedades. La novela, ambientada en el Colegio Militar Leoncio Prado, narra la historia de unos jóvenes estudiantes que están bajo una estricta disciplina militar.



historia

Yo muero hoy: las revueltas en el mundo árabe

OLGA RODRÍGUEZ

A partir de las vivencias de varios de sus protagonistas y testigos, el libro de Olga Rodríguez explica el **contexto histórico en el que se desarrollaron las revueltas árabes** ocurridas en los últimos dos años. El texto analiza las causas que ayudaron a desatar este fenómeno. Entre otros tópicos desarrollados, la periodista **comprueba como las rebeliones no surgieron de manera espontánea** y detalla cómo influenciaron las difíciles condiciones económicas que aún persisten en esos países.

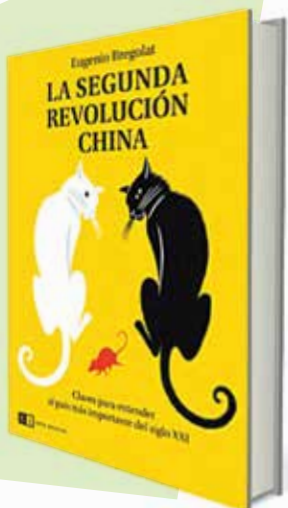


ciencias sociales

La segunda revolución china

EUGENIO BREGOLAT

Hoy en día, **China, el país con más habitantes en el mundo**, tiene una enorme relevancia en términos económicos para el globo y todo indica que **tendrá un papel aún más protagónico en el futuro**. Justamente, Bregolat, quien fue embajador español en el país asiático entre los años 1987 y 2003, hace un **agudo análisis de los principales acontecimientos y cambios** –como la matanza en la Plaza de Tianamen, las reformas económicas, la apertura política– que han marcado a esa nación en los últimos años y que son vitales para entender su realidad actual.



empresa

Las tres leyes del desempeño

STEVE ZAFFRON Y DAVE LOGAN

Los problemas que día a día sufren los empresarios pueden llenarlos de pesimismo. Por ello, Zafrón y Logan, a través de este libro, plantean **tres alternativas de solución**. Estas ideas –acompañadas de casos– son un punto de partida para marcar una diferencia positiva en los negocios y en la vida personal. **Promover la discusión al interior de la empresa** o hacer un análisis de los errores del pasado, son algunas de las propuestas que se desprenden de esas leyes y que pese a no ser revolucionarias, **son sumamente efectivas** para lograr los objetivos antes mencionados.





MARGOTH VILLAVICENCIO

gerenta general de Prorecove

“Si tú
no eres
honesto,
¡mueres!”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS CLAUDIA ALVA

DIECIOCHO AÑOS ATRÁS
EMPEZÓ SU NEGOCIO
CON **CERO SOLES**.
UN DÍA ANTES HABÍA SIDO
DESPEDIDA TRAS DOS
DÉCADAS DE ABNEGADA
LABOR. LLORÓ TODO
UN DÍA, AL SIGUIENTE
SE PUSO EN PIE... ESTE
AÑO PREVE FACTURAR
CIEN MILLONES DE SOLES



MARGOTH VILLAVICENCIO no le gustaba el nombre de su empresa. Quiso cambiarlo. Entonces supo cuánto había calado este en sus clientes. Ellos están enganchados con Prorecove (Profesionales de Representación Compra y Venta), con esta empresa comercializadora de materiales de construcción que nació dieciocho años atrás en su 'depa', donde vivía ella con su esposo e hija.

No tenían nada, salvo el prestigio que Margoth se había ganado ante los pequeños compradores de fierro de SiderPerú. Cansada de ver cómo los maltrataba la entonces empresa estatal, les creó una alternativa. Así ellos pasaron a ser clientes A1. Ese fue el germen de un negocio que ella jamás imaginó que emprendería...



Usted fue empleada de una empresa estatal durante 20 años.

Sí. Trabajé en SiderPerú, en el área de Producción, viendo la programación de pedidos de clientes que ahora –a través de mi empresa– yo atiendo.

¿Qué tan buena empleada era?

Yo he sido muy exigente con mi empleador. Yo sentía que pese a mi trabajo, a mi persistencia, no era reconocida...

Trabajaba más de 12 horas al día.

Así es; y tenía un sueldo muy pequeño, pero igual me esforzaba.

En los 90, cuando se inició el proceso de privatización de la empresa, tenía claro que a su esposo –que trabajaba en el área de Mantenimiento– lo iban a despedir, pero a usted no. Precisamente, por su grado de compromiso con Sider...

Yo creía que era la empleada ideal, ¡porque atraía clientes! No solo por mi trato, sino por el uso de técnicas de venta.

Pese a ello, el 25 de julio de 1994...

Me despidieron.

Han pasado casi veinte años.

¿Recuerda cómo fue?

¡Sí! Estaba en la oficina, ¡ya sabíamos que había una lista de despidos! Me sentía preocupada. Decía: "Qué pena,

¡a cuánta gente irán a despedir!". Te juro que pensaba así; y de pronto me llaman. Me acerqué y me entregaron mi carta de renuncia. ¡Me acuerdo clarito! Le dije: "¿Yo estoy en la lista? ¿Puede revisar bien?"... Ahí estaba. Y tuve que firmar, porque si no lo hacía me despedían sin ningún beneficio.

Debió ser uno de los golpes más fuertes de su vida.

¡No! Pero no me lo esperaba. Ha sido uno de los golpes que he recibido a lo largo de los años. Ahora que estoy más grande, no pienso que haya sido uno de los más fuertes.

¿No pensó que se le venía el mundo encima?

Me sentí bastante mal...

No solo usted, su marido también se quedó sin empleo; y tenían una hija.

Y nos acabábamos de mudar de Chimbote a Lima. No teníamos más que un pequeño departamento. Eso y mi profesión, era todo lo que yo tenía.

¿Fueron bien indemnizados?

¡No! Eso no me sirvió ni para colocar un negocio... Lo puse en el banco y lo comencé a retirar como si siguiera trabajando. A mí me pagaban 600 soles, y eso era lo que retiraba cada mes... Recuerdo que lloré mucho. Me sentía defraudada. Pero de inmediato me paré. >

DORIS MARGOTH
VILLAVICENCIO FERNÁNDEZ

ESTUDIOS

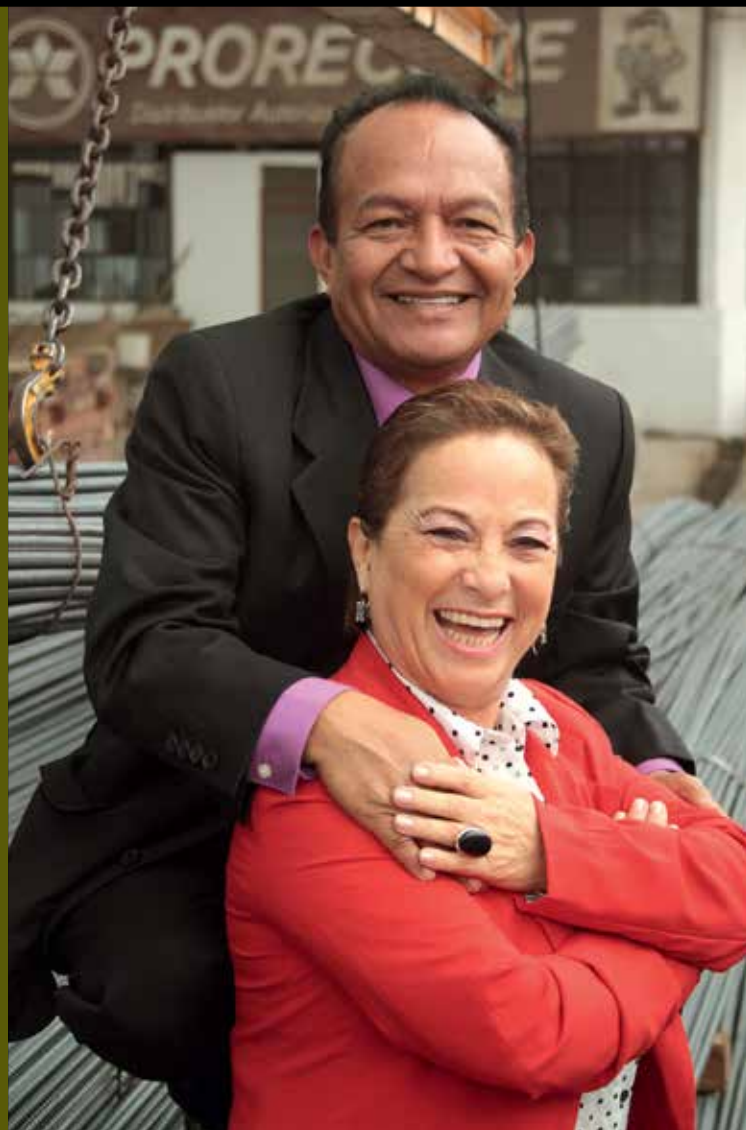
- ▣ Nuestra Señora del Rosario, en su Cajabamba natal (Cajamarca).
- ▣ Administradora de empresas de la Universidad Nacional de Trujillo.

EDAD

- ▣ 57 años

CARGO

- ▣ Propietaria y gerenta general de Service Prorecove.



En familia. Todo empezó en su pequeño departamento, 18 años atrás. Alejandra tenía 6 años. Juntos, Margoth y César han desarrollado una empresa ejemplar.

No sé cómo, pero ese mismo día, dije: “Yo no puedo tirarme a llorar, ¡yo tengo que continuar!”.

Al día siguiente creé Prorecove.
Al día siguiente creé Prorecove.

Eran usted, su esposo y un empleado. En el quinto piso de un edificio...
En mi departamento, que durante el día se convertía en mi oficina y por la noche volvía a ser mi casa.

¿Cómo entenderlo? Lo suyo era vender fierro y no tenía stock ni depósito alguno.
¡No tenía nada!

Sí tenía algo: conocimientos y una trayectoria de honestidad.
Eso es verdad, tenía valores; y también la fuerza interior para salir adelante y apoyar a los ferreteros –pequeños, de provincias– que yo veía cómo no eran considerados ni incluidos en las negociaciones ni en los descuentos. Yo veía cómo se quedaban con el dinero de ellos. Recuerdo a la señora América Bautista, que llegaba desde Ayacucho, con sus polleras, llorando: “¡Pero si yo he depositado para que me lleven fierro!”. Se trataba de mil, dos mil, tres mil dólares; y yo decía: “Vamos a revisar...”; ¡y ahí estaban! Dime: ¿Y qué pasaba cuando nadie iba a reclamar?

En vista de que ninguneaban los pedidos pequeños y solo atendían los de las grandes empresas, ustedes decidieron aglutinar a los pequeños para así hacerle pedidos atractivos a SiderPerú. Los ninguneados pasaron a ser clientes ¡A1!
Una cosa que siempre digo, es que si tú no eres honesto, ¡muere! A mí me depositaban ¡30 mil dólares! Y de eso, yo solo me quedaba con un dólar de comisión. Yo me asustaba: de pronto en mi cuenta habían 120 mil dólares que habían sido depositados por cuatro, cinco, seis personas; y de todo eso me quedaba con seis dólares. Era tal la honestidad que veían en mí...

Más de una vez han debido querer comprarla con una coima.
Muchas veces...

“No sé cómo, pero ese mismo día, dije: ‘Yo **NO** puedo tirarme a **LLORAR**, ¡yo tengo que continuar!’”

“Si la persona no tiene **VALORES**, es muy difícil que pueda hacer **EMPRESA**, porque no tiene con qué para ser un **LÍDER**”

1. **Las chicas de Margoth.**
Vanessa Villavicencio y Rosario Sánchez.

2. **El equipo de administración de riesgos.** De adelante hacia atrás: Demetrio Gálvez, Paul Burga, Eduardo Villavicencio y Miguel Paima.

3. **La jefa se pone brava.**

4. **Una sola fuerza.** Ejecutivos y operativos en la sede central de despachos de El Naranjal.







*Solita se jaranea.
A Margoth le hicieron
un bien al despedirla.*

Al haberlas rechazado, debió ser considerada una tonta.
Probablemente.

El tiempo le ha demostrado que ser honesta sí rinde frutos.
¡Hasta ahora! Si la persona no tiene valores, es muy difícil que pueda hacer empresa, porque no tiene con qué para ser líder.

Bueno, hay líderes corruptos.
También.

Su idea de negocio –la de aglutinar los pedidos pequeños–, ¿nunca se le ocurrió siendo empleada?
¡Claro! Y lo hice, pero para la empresa. Les decía a los clientes que se unan para que además puedan acceder a las ofertas, porque estas eran a partir de la compra de 500 toneladas. “¿Y usted no nos puede juntar?”, me decían. Pregunté a la Dirección si se podía, me dijeron que sí, y me convertí en su enlace. Yo los favorecía, y ellos quedaban muy agradecidos.

¡Ahí está la clave! Así se fue forjando su imagen ante ellos.
Y fortaleciendo siempre la honestidad, porque no les cobraba ni un centavo. Mi objetivo era beneficiarlos.

Y cuando usted estuvo en apuros, esa gente le dio su confianza.
Muchos. Se fueron pasando la voz: “Hablen con la señora”... Fue un boca a boca, y eso hizo que creciéramos, porque el bastión de la empresa –en un principio– fue Ayacucho, que entonces era una población olvidada, en una situación muy difícil.

Creían a tal punto en usted...
Que depositaban su dinero en mi cuenta, y se comenzaban a acumular cantidades tan grandes... ¡Yo estaba asustada!

Como no contaba con un almacén, sus mismos clientes le ofrecían los suyos.
Así es. Como también tenía clientes en Lima, les decía: “Me va a llegar un poco de fierro, ¿te lo puedo encargar?”; y me lo guardaban.

Por cada operación cobraba un dólar.


442
número de **ferreterías**
a las que atiende
en todo el **país**


2.600
toneladas de
fierro que al mes
comercializa


95.000
bolsas de cemento
que vende
cada mes


S/.78
millones
que registró
Prorecove el 2011

Así es. Por eso digo que esta empresa se ha hecho dólar a dólar. Compraba un *trailer* de fierro, y por cada tonelada yo cobraba un dólar.

Suena poco.

Hoy se gana US\$30 por tonelada, que tampoco es mucho. La rentabilidad

que tiene el fierro es pequeña, pero su alta rotación hace que alcances una situación como la que alcanzamos. En esa época éramos tres, conforme fuimos vendiendo más fierro pasamos a ser cinco, diez, veinte personas...

No fueron los únicos extrabajadores de SiderPerú que optaron por agrupar pedidos para hacerle uno grande a la empresa. Sin embargo, la competencia fue desapareciendo.
Exacto. Al principio fuimos como diez, pero a los dos, tres meses, me sorprendió ver cómo iban desapareciendo.

¡Fue al toque! ¿Cómo lo explica?
Es que yo soy muy persistente.

Y eso, ¿de dónde le viene?
Desde pequeña, yo me trazaba una meta y: la seguía y seguía y seguía... Me caía, y volvía; hasta que lo conseguía. Me acuerdo que una vez me jalaron en Geografía, yo tenía 9 años y no me sabía todas las provincias del Perú...

Claro, tenía ¡9 años!
Pero me habían jalado, y yo no podía permitir que a mí me pase eso (ríe)...

Hoy, fruto de su persistencia, dieciocho años después de haber sido despedida y haber iniciado su propia empresa, este año prevé facturar cien millones de soles.
Sí. Ahora puedo decir con orgullo que nosotros tributamos al Estado, que aportamos al país. Tenemos 60 trabajadores y, este año, por primera vez hemos hecho distribución de dividendos. Para nosotros eso ha sido un acto ¡histórico!

Es increíble: todo esto que ahora está viviendo, quizás no habría ocurrido de no haber sido despedida.
Sí. De una situación negativa, salió otra que yo no me esperaba. Esto ha sido consecuencia del deseo de querer salir adelante y de creer en uno mismo. ¡Eso! Primero tienes que creer en ti, en esa fuerza que ¡tú tienes! Porque si lo hiciste bien adentro (como empleada), ¿por qué no lo puedes hacer afuera?

A veces la vida nos tiene que calzar >



Instantes: Con sus hermanos Carlos Euler, Winston Andrés, Gladys Marlene y Libio César. Su madre y su abuela, sus referentes. Cuando era parte de SiderPerú. Hace unos años, ya en Prorecove, con parte de su equipo. En la China, como parte de un programa internacional de liderazgo.





“Yo me he **NUTRIDO** de la gente que trabaja **CONMIGO”**

una trompada para que recién nos demos cuenta de eso, ¿no?
¡Exacto!

¿Por qué? ¿Cuál es el problema?
¿La comodidad?

Yo creo que sí: nos gusta el *comfort*.

Cuando empleada era una profesional muy esforzada, ¿cuán diferente es la Margoth empresaria?

La diferencia está en que yo me he nutrido mucho de la gente que trabaja conmigo. Siento que el capital humano que está mirándote como líder, te alimenta. Aunque también hay gente que te decepciona... Hay algo que me ha ayudado mucho y que yo siento que me va a ayudar hasta el día de mi muerte, y es que yo tengo que adquirir conocimientos en cada momento de mi vida... Yo no puedo pensar que con lo que ya sé, se acaba todo. Hace poco estuve en California: fui a Google, a Stanford, a Silicon Valley.

También ha estudiado en Harvard.

Sí, hice un curso de Negociación. Pero a California fui para hacer una semana de inmersión académica en las mejores empresas del mundo, porque debes tener presente la tecnología, la innovación, los procesos, el desarrollo...

No basta con las ganas.

No, no, no. El conocimiento es necesario. Cuando creces, las cosas cambian, ya no puedes controlarlas, debe incorporar procedimientos, indicadores... ¡Tienes que seguir aprendiendo!

Su hija tenía 6 años cuando la despidieron. Ella vio cómo su departamento se convirtió en la

oficina de sus padres y, hoy, es testigo de cómo este local les ha quedado chico y han abierto otro en Naranjal. Tenemos dos depósitos en Naranjal... Mi hija está contenta, dice que debería dejar de trabajar (ríe)... Este negocio nos ha dado muchas cosas buenas.

Y lo más rico de todo, imagino que no ha sido el hecho de hacer plata. ¡Bajo ningún punto de vista! La satisfacción más grande que puede tener un empresario, es tener gente a la que le puede transmitir conocimientos y ayudar a ser mejor persona.

En el proceso ha sufrido varias caídas, como el robo de un camión...

...con treinta y dos toneladas de fierro. Eso fue el 2008. El 2009 sufrí otro robo: vino una señora de Huacho, que comenzó a comprarnos fierro durante todo el año y en diciembre nos dio la estocada. Además una constructora me debe cien mil dólares...

¿Cómo se enfrenta hechos como esos? Tienes que mirar para adelante.

Como empleada no habría tenido esos problemas.

No, pero la vida es una constante lucha, y hay que salvar los problemas. La persona tiene que estar siempre pensando en desarrollarse y en crecer. De lo contrario, ¡te adormeces! Un empleado recibe su dinero a fin de mes por su trabajo, un empresario tiene que pensar todos los días en ¡cómo generar! Tienes tantas responsabilidades, que tú ¡no puedes parar! ¡De ninguna manera!

Usted se consideraba una empleada muy entregada. ¿Es sencillo conseguir personal?

¡No! Es sumamente difícil.

¿Qué es lo más fregado?

Acertar. Por eso he contratado a una psicóloga, para que me ayude a contratar al personal adecuado.

¿Sus padres han tenido oportunidad de ver su evolución?

No. Ambos murieron cuando aún trabajaba en SiderPerú. No me han visto, pero pienso que deben estar sumamente contentos. **mb**





**BEATRICE
AVOLIO**


*Directora académica
de Centrum*

Margoth no se rinde

El término empresario proviene del francés *entreprendre*, que significa acometer (Harper, 2001). El concepto apareció por primera vez en 1437 en el *French Dictionnaire de la Langue Française* y estaba asociado a los aventureros que viajaban en busca de oportunidades o a los hombres relacionados con expediciones militares. En la actualidad un empresario es definido como **“alguien que inicia su negocio propio, especialmente cuando éste involucra riesgo”** (Cambridge University Press, 2008), “una persona que arriesga capital y otros recursos para obtener ganancias” (Oxford University Press, 1998) y “un individuo innovador” (Schumpeter, 1934).

Los diversos estudios que buscan entender al empresario exitoso indican que este tiene características particulares: optimismo, autoconfianza, automotivación, capacidad para tomar riesgos, innovación, flexibilidad para corregir errores y habilidad para relacionarse con las personas. Margoth reúne todas estas características. **Primero, emprendió una actividad nueva; después innovó el servicio que existía** ofreciendo algo que su competencia no ofrecía, encontró la necesidad de sus clientes y la satisfizo, **además arriesgó lo poco que tenía para obtener ganancias**. Ella tiene confianza en sus propias capacidades y experiencia, es innovadora, toma riesgos y se relaciona muy bien con sus clientes.

Margoth pertenece al grupo de empresarias denominado Mujeres Consolidadas con Carrera Trunca, el cual comprende a quienes se han convertido en empresarias tras haberseles interrumpido la vida laboral dependiente, y que decidieron hacer empresa al no tener otra alternativa después de haber acumulado considerable experiencia laboral, la cual aplican en sus respectivos negocios. Como ella, **las Mujeres Consolidadas asumen un emprendimiento por obligación en respuesta a su frustración por razones económicas**. Lo más probable es que no se habrían convertido en empresarias si se hubieran encontrado satisfechas con sus trabajos dependientes. Si bien estas mujeres no tienen una preparación previa para el emprendimiento, son laboralmente maduras y llegan al emprendimiento con una vasta experiencia laboral, lo cual es un factor muy importante para su desarrollo futuro.

¿Que debe hacer ahora? Prepararse para profesionalizar su empresa, pensar en la sucesión de su negocio, ordenarla para su crecimiento y darse cuenta que el signo más importante del éxito de una empresa es que esta perdure en el tiempo. Estamos seguros que Margoth lo logrará. 


Los errores que cometí

PORQUE TODA HISTORIA DE ÉXITO ENCIERRA TAMBIÉN TROPIEZOS, FRUSTRACIONES Y DESENGAÑOS, MARGOTH NOS CONFIESA HECHOS QUE –A LA LARGA– LE SIRVIERON PARA CRECER

1 EXCESO DE CONFIANZA. He cerrado ventas con gente que luego me estafó. Por eso hoy calificamos cada prospecto de venta y, además, las centrales de riesgo nos permiten visualizar qué tenemos al frente. Eso nos da tranquilidad.

2 CONCENTRACIÓN DE DECISIONES EN MI PERSONA. ¡Cómo me costaba delegar! Un ejecutivo con muchas responsabilidades no puede hacerlo todo, eso retrasa tu capacidad para hallar soluciones. Empoderar a otros te permite usar tu tiempo apropiadamente y tener mejores resultados.

3 NO PLANIFICAR EL CRECIMIENTO A LA PAR CON



LOS RECURSOS HUMANOS. Al año debimos parar y planificar nuestra organización para así crecer con orden, pero la emoción nos envolvió y no vimos el horizonte. Cuatro años después, la gigantesca carga laboral nos obligó a contratar personal calificado, capaz de enfrentar de manera sostenida nuestro desarrollo.

4 NO ESTRUCTURAR LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA DESDE EL INICIO.

Atendí de buena fe a un cliente nuevo que pagó por adelantado al banco. Su cheque no tenía fondos. Hoy, gracias a las políticas y procedimientos que hemos establecido, cada colaborador sabe qué hacer.

INÉS TEMPLE (CEO de LHH - DBM)

Mi primer trabajo

Yo quería ser publicista. Me fascinaba la idea de trabajar en una agencia de publicidad, moverme entre creativos, hacer cosas divertidas. ¡Manos a la obra! Ni bien volví de la universidad en NY, me las agenció (vía el amigo de un amigo de una amiga) para conseguir una cita en JWT.

Jueves, 2:35pm. Lista para salir rumbo a mi primera entrevista de trabajo. Con falda y saco y bien peinadita, salgo del departamento donde vivía con mi esposo (sí, me casé muy joven), lista para responder las preguntas difíciles que estaba segura me iban a hacer. Entro al ascensor de mi edificio y ¡patatán! La máquina se atraca (o se va la luz, ya no me acuerdo) y me quedo encerrada por casi ¡tres horas!! (ahí nació mi temor a subir a los ascensores).

A través de la puerta, entre el miedo y la angustia, le pido al guardián que le diga a mi mamá que llame a la agencia (no había celulares, obvio). Cuando lograron sacarme, eran casi las 5pm. Igual volé a JWT... ¿Pueden creer qué mala suerte?

“Está bien que creas que hay que ser creativa para trabajar en publicidad – me dijo el entrevistador – pero no te pases. ¡Estás tres horas tarde!”

Días después, durante una cena le conté lo sucedido a un amigo de mi marido, y le pareció tan divertido mi relato que me ofreció trabajar vendiendo las páginas de publicidad de su revista. ¿Se acuerdan de la revista *Debate*? “¿Por qué me lo ofreces?”, le pregunté. “Tú le




“Entro al ascensor y ¡PATATÁN! Se atraca y me quedo ENCERRADA ¡¡tres horas!!”

puedes vender hielo a un esquimal”, me respondió FOZ, aún riéndose de mi historia en el ascensor (creo que él tampoco me creyó).

Así fue como empecé, de cita en cita y maletín en mano, a recorrer las calles para vender entre 20 y 25 páginas de publicidad por bimestre de esa fantástica revista del Grupo Apoyo, hoy desaparecida.

Y con ese, mi primer trabajo, pude ayudar a pagar los gastos de Diego, quien anunció su llegada cuando no hacía ni un año que trabajaba feliz vendiendo mis páginas. ¿Y saben qué? Mientras más crecía mi panza, mejor vendía publicidad. Nunca he podido explicar ese fenómeno: no sé si era mi hambre por producir, debido a que con Diego llegaban responsabilidades mayores, o eran la simpatía y afecto que mis clientes sentían por la joven empeñosa que entraba por la puerta siguiendo a su gran barriga...

Aprendí a vender, a tratar con clientes, a escuchar objeciones y dudas, aprendí a ganar mi plata cada mes (sólo ganaba comisiones, nada fijo), a hacer generar vínculos y relaciones de confianza

(muchas aún las tengo 30 años después), a trabajar con disciplina y, sobre todo, a ser perseverante y dedicada, jamás aceptando un no como respuesta final. Ahora que escribo estas líneas, reparo en que mucho de lo que años después me sirvió para sacar adelante DBM (hoy LHH - DBM), lo aprendí en esa experiencia linda. ¡Mi primer trabajo! 

SUSANA CARRERAS

gerenta de Ransa Empresario

“Yo era la **pie**dra en el zapato”

FOTOGRAFÍAS **CLAUDIA ALVA**

LAS MONJAS DE SU COLEGIO
SE QUEJABAN CON SU
MAMÁ, REPITIÓ DE AÑO
POR INDISCIPLINADA.
SE HIZO INGENIERA
Y **SE GANÓ UN LUGAR** EN UN
MUNDO RUDO. HOY **ESTÁ AL**
FRENTE DE UNA OPERACIÓN
A LA QUE MUCHOS NO
LE VEÍAN FUTURO



R

ANSA es el operador logístico líder en el país. Está presente en la región andina y en Centroamérica, lo integran cuarenta negocios que el año pasado registraron ventas por casi 700 millones de dólares. Susana Carreras está al frente de uno de ellos, quizás el más modesto, pero también el tercero más rentable.

Ransa Empresario le brinda soluciones logísticas a las PYME. De ello se ocupan Susana y sus siete colaboradores. En un principio, pocos creían en ellos. En realidad, pocos creían en ella y en su proyecto, y se lo hacían saber. Pero no contaban con su astucia... Hoy ella sonríe, y no para de crecer.



Comencemos con una pregunta machista: ¿qué hace una mujer trabajando en un operador logístico, entre enormes grúas y containers?

¿Por qué no? El mundo es de hombres y mujeres. He estudiado ingeniería industrial, me gusta todo este movimiento –de mercadería, de energía, de gente– y me he preparado para estar en lo que me toca. Si bien entré a Ransa por un tema fortuito, el punto es que entré y se dieron las cosas.

Entró al área de Almacén, y precisamente por ser mujer en un inicio los obreros no le prestaban atención.

Les hablaba y ni me miraban. Seguro pensarían: “Esta está aquí porque es la hija o sobrina de alguien importante”. Pero conforme pasó el tiempo y se dieron cuenta de que lo mío era preocuparme por la persona, hacerla crecer, crecer juntos, me fui ganando su respeto.

¿Con qué cargo entró?

Como asistente administrativo.

Al tercer año ya era subgerente de Almacén.

Antes. Yo entré el 96, y fui subgerente dos años después.

Me dice que se ganó el respeto de la gente. Si bien eso es ya historia, el proceso debió haber sido bravo.

Fue muy difícil. A parte que cuando me contrató Ransa, yo dije: “¿Ir hasta el Callao?”. Tenía que trabajar ¡sábados! Verano, invierno, llueva o truene, yo tenía que estar ahí. Mientras todos se iban a la playa, yo tenía que estar ahí a las ocho de la mañana, los sábados, y yo tenía ¡25 años! Recuerdo que me iba en bicicleta por los almacenes, viendo la mercadería y conociendo a la gente. A veces me preguntaba: “¿Qué hago acá?”. Pero felizmente me quedé, porque he podido crecer... Todo el esfuerzo ha rendido sus frutos.

El 2003 Ransa decidió atender a un cliente que en el país entonces ningún operador logístico atendía: las PYME. Así es.

Le encargaron ese segmento. Parecía ser una labor menor.

El gerente general había estado en México y se había dado cuenta de que allá los operadores logísticos daban atención a las pequeñas y medianas empresas –a las PYME– y que aquí Ransa no lo estaba haciendo; y me lo encargó. Yo no tenía ni idea de qué

SUSANA
CARRERAS POLACK

ESTUDIOS

▣ Colegio Villa María.

▣ Ingeniera Industrial de la
Universidad de Lima con
MBA en Centrum Católica.

EDAD

▣ 40 años

CARGO

▣ Gerenta de Ransa Empresario.



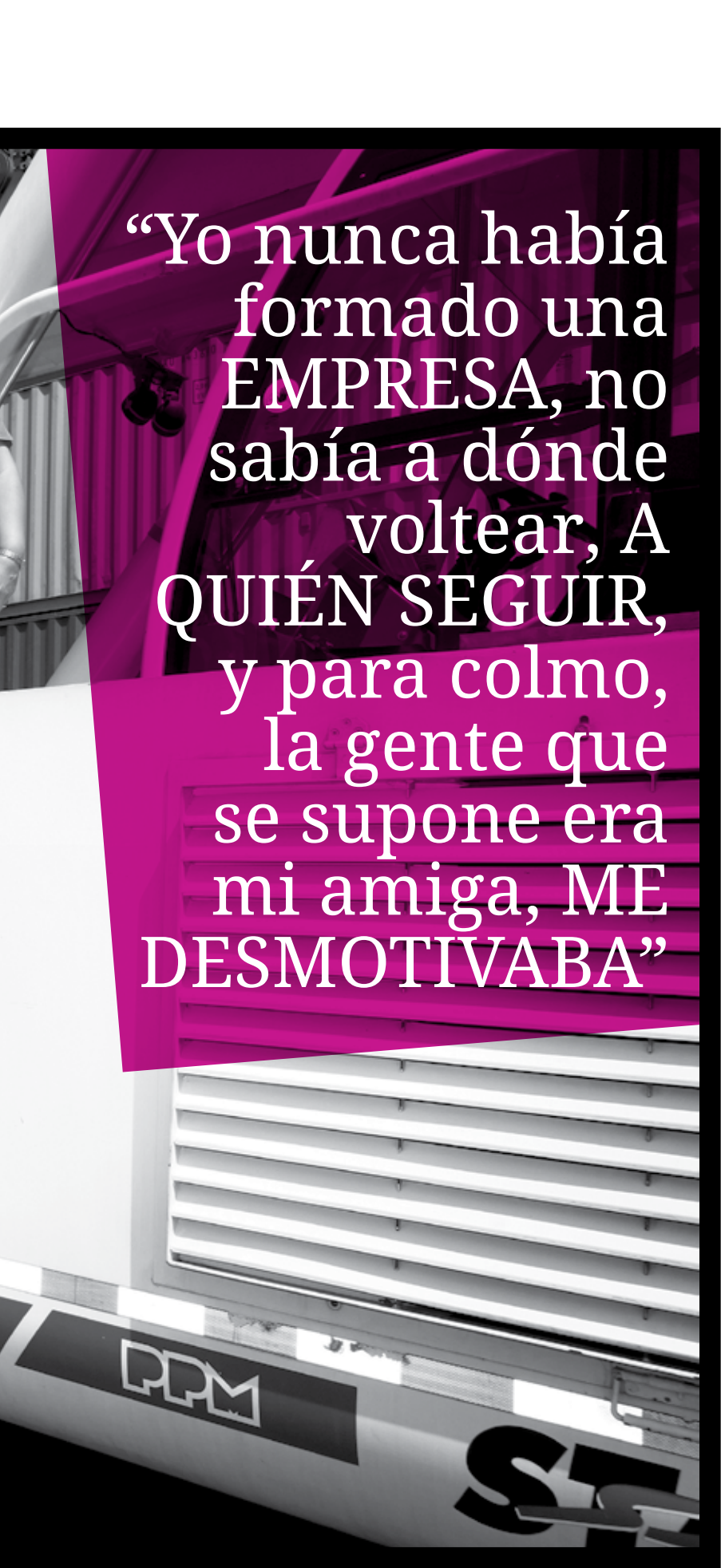
Ocho son suficientes. Susana y su equipo: Maira Valderrama, Julio César Carreño, Sara Ynés Gonzales, Andreé Rojas, Jorge Lino, María Palomino y Sandra Benites.



Aliado. Julio Acevedo es operador de maquinarias pesada. Tiene 41 años, desde los 16 es parte de Ransa, aunque en ese lapso partió unos años a EE.UU. De chico recuerda haber visto varias veces a Dionisio Romero trotar alrededor del hoy área de contenedores de este operador logístico.



En la cancha. Es aquí, entre grúas y contenedores, que se materializan las gestiones que Ransa Empresario gesta en su oficina y a través de sus visitas a sus clientes.



“Yo nunca había formado una EMPRESA, no sabía a dónde voltear, A QUIÉN SEGUIR, y para colmo, la gente que se supone era mi amiga, ME DESMOTIVABA”

era una PYME, pero como siempre me han gustado los retos, lo vi como tal y comencé a indagar. Pero ahí fue que entró a tallar la gente: “Oye, pero si tú manejabas las grandes empresas: los importadores de granos, de electrodomésticos, ¿ahora vas a trabajar con las PYME? Yo creo que te quieren botar”.

Nunca va a dejar de haber gente mala onda.

Lamentablemente; y tienes que tener tus bases bien fuertes para poder quedarte paradita.

¿Quién fue su soporte?

Mi esposo, porque yo llegaba llorando a la casa... También estuvieron mis padres, mis suegros. En una reunión, mi suegro me dijo: “¿Qué te pasa, Susi?”. Le conté. “Pero si tú eres súper pilas, esto es una oportunidad: ¡la pequeña y la mediana empresa!”. Me comencé a meter en el asunto, y me di con que estas representan el 97% de las empresas en el Perú. ¡No me estaban dando cualquier cosa! Alguien clave en ese momento –además– fue mi jefe, Ricardo Cortéz, que me dijo: “Susana, yo te veo al frente de todas esas empresas, liderando, teniendo éxito. ¡Vas a ver!”.

De un lado tenía a los mala onda y, del otro, a quienes le auguraban un buen futuro...

A estos los podía contar con los dedos de una mano (ríe)... Eran tres contra ¡más de quince!

El punto es que estaba en usted el decidir a quiénes les iba a hacer caso.

De verdad que sí... Mi esposo me alentó mucho. Su papá y el mío son empresarios, gente con experiencia, que empezó de cero y con muchas cosas en contra. Ellos fueron mis ángeles... Aunque llegaba a mi realidad laboral y me bajoneaba...

Otra persona importante fue mi actual jefe, César Ballón, gerente central de Comercio Exterior de Ransa, una de las personas que más sabe de comercio exterior en el Perú y al que me encontré en las escaleras. Cómo habré estado...

Yo nunca había formado una empresa, no sabía a dónde voltear, a quién seguir, y para colmo, la gente que se supone era mi amiga, me desmotivaba. Uno que se supone era mi amigo, me dijo: “No creo que eso prospere...”. Aunque años después me buscó y me pidió disculpas. Pero a lo >



“Mi MAMÁ siempre HA SIDO UN EJE fundamental en mi vida, desde que yo era chica y REVOLTOSA. ¡Pésima en conducta!”

que iba es a mi encuentro con César Ballón; me vio en las escaleras y me dijo: “¡Qué te pasa!”. Le conté, le dije que no sabía por dónde empezar. “Tranquila, ven”. Me sentó, llamó al gerente de Contabilidad, al gerente de Sistemas y al gerente de otro negocio que Ransa acababa de lanzar; y me hizo el esqueleto de lo básico que yo debía tener. César fuma un montón. Habremos estado sentados unas tres horas, él se habría fumado unas tres cajetillas y yo –que no fumo nada– salí de ahí en un vuelo total... Había estado con el gurú, tomando nota de todo lo que él decía, y todo en medio del humo del cigarro. Salí de ahí queriendo vomitar, pero él me había dado lo básico; y al final, me dijo: “Yo confío en ti. Sé que lo vas a hacer bien. Tranquila”. Eso me marcó... Y también que el gerente general de Ransa, que ha sido mi jefe directo, justo en esos días me envió un correo que decía: Maestría. Yo tenía 32 años, estaba casada, tenía un hijo



Es mi vida. Susana en brazos de su madre y, años después, ella con Lara. Sus padres fueron su mayor soporte cuando llegó a dudar en su capacidad, lo mismo que Sergio, el amor de su vida. También la vemos con César Ballón, su actual jefe y a quien considera un gurú en comercio exterior.



y no tenía plata para pagarme una maestría; y además tenía este negocio que debía sacar adelante. Su *mail*, en realidad, tenía que ver con otra cosa, pero igual yo le comenté que sí quería hacer una maestría. Me contestó al instante. “Susana, dalo por hecho”. Y me apoyaron con la maestría justo en el momento en que yo empezaba Ransa Empresario. Haber recibido el respaldo del gerente general, para mí, fue fundamental. ¡Todo ocurrió en el momento preciso!

La escucho y pienso en su madre, que teniendo ya cuatro hijos decidió hacerse economista pese a la oposición de su esposo.

Mi mamá siempre ha sido un eje fundamental en mi vida, desde que yo era chica y revoltosa. ¡Pésima en conducta! Pero mi madre siempre me dio su confianza, pese a que me jalaron de año.

¡Repitió de año!

Repetí segundo grado. Jalada en conducta... Yo era ¡terrible! Por eso le agradezco mucho a mi colegio, porque yo era muy rebelde: quería llamar mucho la atención... Éramos cuatro hermanos, yo era la tercera mujer, a la que habían tenido esperando al hijo hombre, al ansiado hijo hombre, ¡que encima llegó después mío!

Sentía que no le daban bola.

Mi hermana mayor tenía problemas de aprendizaje, entonces mi mamá se tenía que preocupar mucho por ella; la segunda era la trome; mi hermano era el hombre; entonces, yo era la piedra en el zapato. Pero mi mamá nunca me castigó. La profesora le decía: “Señora Carreras, su hija es terrible en conducta; cuando se levanta en la carpeta, ¡todo el salón se levanta con ella!”. Una líder.

¿Qué dicen las monjas de su colegio al saber que ahora es una pieza clave en esta empresa?

Tras tu entrevista (dos años atrás, para *El Comercio*) me encontré con una profesora en Metro. Habían pasado casi 25 años sin vernos. “Susanita querida, leímos entre varias la entrevista que te hicieron, ¡no sabes lo orgullosas que nos sentimos! Nosotras sabíamos que por tu forma de ser ibas a llegar a algo importante”. Me dio un abrazo... ¡A mí me emocionó muchísimo!

Le tomó tres años darle forma a Ransa Empresario.

El arranque fue difícil: formar el negocio y también encontrar a la gente. ¡Nadie quería estar en Ransa Empresario! Era como ir al destierro... Hasta que me pasaron el currículum de una persona: un chico que entonces trabajaba en el puerto. Lo contraté, y hasta ahora está conmigo; es jefe ahorita. Él dice que Ransa Empresario le cambió la vida, porque cuando trabajaba en el puerto no veía a su familia. No tenía horarios, sus decisiones nunca dependían de él, su hijo crecía y él no lo veía. Sin embargo, él se quiso ir, me quiso dejar. Como había pasado tantos años trabajando en el puerto, no podía estar sentado... Hablé con él, le pedí que tuviera fe en sí mismo, que lo haga por él y por su familia... ¡Hasta hoy me lo agradece!

Su labor no ha sido solo crear un operador logístico que atienda a las PYME, también haber forjado un equipo sólido.

Mira, tú puedes tener el negocio que quieras, pero lo principal son las personas; y en especial, la actitud de las personas. Yo buscaba a la gente ganadora, optimista, a la que le guste servir y que haga sentir un rey al pequeño y mediano empresario.

El primer año (2003) facturaron S/.700 mil, el año pasado han tenido ventas por más de seis millones de soles.

Sí, y empezaron a publicarlo en los diarios, a hacerme entrevistas –*Gestión, El Comercio*–, la gente de Marketing (de Ransa) comenzó a confiar más en mí. Veían lo que yo no veía, aunque para entonces ¡ya no me interesaba lo que pensara la gente!

Brazos derechos. Con Julio César Carreño y Sandra Benites, ambos jefes de Negocios Logísticos de Ransa Empresario.



1939

nace **Ransa** como Reprensa Algodonera y Almacén Nacional S.A.



690

millones de soles en ventas que el Grupo Ransa registró el **2011**



S/.6'000,000

ventas registradas por Ransa Empresario el **año pasado**



300
número de
PYME a las que
en promedio
atienden

Yo estaba feliz, Ransa me había dado la oportunidad de crear un negocio de cero, me había dado todas las herramientas y me continúa apoyando.

Hoy, de los cuarenta negocios que en total tiene el Grupo Ransa –aquí y en el exterior–, usted está al frente del tercero más rentable.

Y eso ha llamado la atención de los ‘financieros’ del grupo: “Oigan, ustedes son cuatro gatos y ganan más que otros negocios que son una gran inversión en activos y tienen harta gente”. Y como les llama la atención: “Susana, ¿qué necesitas? Lo que necesites, nosotros te lo vamos a dar”. Ahora la gente me pasa su currículum, ahora quieren trabajar en Ransa Empresario.

Solemos creer que emprendedor es aquel que pone su empresa, y usted es una empleada.

Claro.

¿Eso impide que usted sea una emprendedora?

¡Para nada! Un emprendedor es aquel al que le gusta asumir retos, el que se pone una meta, el que cumple un sueño. Yo siempre quise formar un negocio, y me inspiraba cuando veía las páginas que tú publicabas en *El Comercio* (entrevistas, precisamente, a empresarias, ejecutivas y emprendedoras sociales)... “Ay, ¡cuándo pondré yo un negocio!”. Y sin darme cuenta, lo estaba haciendo. Con un equipo de personas ¡formamos un negocio! Ransa creyó en mí, y ahora yo puedo formar gente, que es lo que ahora más me interesa; y veo ahora a mis chicos cómo tratan con otros gerentes, cómo dirigen a la gente, cómo se van capacitando...

O sea que un papá, si ve que su hija o hijo le resulta muy inquieto, incluso indisciplinado, no debe hacerse bolas.

¡Nada! Mira, yo tengo mi vecina que siempre me comenta: “¡Mi hijo es muy inquieto!”. Yo le digo: “Tranquila, ten fe, que yo era peor...”. Pero nunca me castigaron ni me gritaron. Mi mamá siempre me habló: “Hijita, ten fe en ti, tú eres valiente, tú vas a llegar lejos...”.

Reorientó su energía.

Y me dio seguridad, que es lo más importante para una persona. Recuerdo

que repetí de año y tuve que empezar de cero, era nadie, ¡porque perdí a mis amigas! Y conocí a gente agradable y que sobresalía por sus notas, entonces me dije: “¿Y por qué yo no?”. Empecé a imitarlas, y así –poco a poco– me fui volviendo más disciplinada, más organizada, más estudiosa. Empecé a sobresalir en los cursos, en los deportes, ¡fui representante estudiantil! Cosa que jamás imaginé. Si a mí me pasaban la película contándome lo que me iba a suceder, yo no lo habría creído.

¿Cómo se siente ahora?

Me siento agradecida, y con ganas de dar más y de mejorar más.

Ahora le puede contar esto a sus hijos.

Claro. Tengo un hijo de casi 12 años, que es súper disciplinado, deportista, está en la selección de natación; y le hablo, le hablo, le hablo. Nunca lo he castigado, trato de darle confianza. A veces, cuando se siente derrotado: “Mami, no jalo: tengo la natación y también tengo que estudiar”. “Tranquilo, haz lo que puedas”.

Ese detalle es clave: “Haz lo que puedas”.

Pero hazlo bien. Disfrútalo, no te estreses.

El objetivo no es siempre ser el número uno, ¿no?

El objetivo no es ser el número uno, pero sí que tú seas tu número uno. O sea: no hagas las cosas a medias, hazlas lo mejor que puedas. Esa es mi lección de vida. Eso es lo que me pasó a mí en el colegio: yo jamás pensé ocupar primeros puestos, tener honores. Entonces: todos tenemos esperanzas, pero para eso tenemos que creérnosla. Y para eso también necesitamos estar rodeados de gente que nos ayude.

Referentes.

Mi mamá, mi papá, mi esposo, mi jefe. He tenido la suerte de rodearme de gente muy buena. También hubo gente que trató de tirarme hacia abajo, hundirme, por la que me tenía que meter al baño a llorar... Pero dije: “¡No! Yo soy quien soy, y yo ¡sí puedo!”.

¿Qué es de esa gente mala onda?

Uno de ellos me pidió disculpas. El resto ya no está en Ransa.



MILI ARELLANO (coach ejecutivo y trainer internacional)

Visibilidad & Reconocimiento

Alberto tiene una alta posición en una empresa líder en el mercado. En nuestra primera sesión estaba con la guardia alta, con las manos en los bolsillos –lenguaje corporal que implica contención, desconfianza, actitud vigilante–, sin un solo papel para tomar notas. ¿Qué hice? Decidí estar allí para él. En calma, sin prejuizar, dándonos a ambos el tiempo para establecer la confianza, que es la base esencial de una relación de *coaching*.

Su molestia y enojo eran evidentes. Las razones fueron emergiendo al ritmo en que nuestra conexión fue creciendo. “¿Cómo estás realmente?”, le pregunté con interés genuino.

“Molesto. Enojado. Pensando en renunciar. Estoy explorando el mercado, y propuestas no me faltan”, me dijo. Fui tomando nota de su emocionalidad, de la congruencia o no entre sus palabras y gestos. Alberto me contó su increíble trayectoria en esa transnacional, una carrera hecha a pulso, estudiando y trabajando intensas horas a la semana. En su rubro, tenía los mejores ratios de la industria. ¡Ya era exitoso! ¿Qué lo tenía enojado y al borde de la renuncia? “Yo me merecía ese ascenso. Ahora, clara-

mente tengo un techo”, me dijo.

¿Qué es lo que realmente quería? ¿Qué había tras ese ascenso que deseaba? ¿Cuál era el tema subyacente detrás de sus palabras? Cuando se lo pregunté, entró en un silencio reflexivo...

“Reconocimiento”, me dijo. Darse cuenta lo llevó a un estado emocional más flexible. Exploramos qué había debajo de esa palabra, cuánto



“Tengo como PARES a muchos MARADONAS, y DESTACAR no me es fácil”

reconocimiento se daba él a sí mismo, cuánto había hecho para mostrarse, para ser visible más allá de sus magníficas cifras. ¿Cuánto mostraban su carácter, su competencia, su estilo de cuidar e interesarse por su gente?

Se sabía respetado dentro de la organización y la industria. Le pedí que sea específico. Su rostro empezó a cambiar...


“Siento que en el *holding* no soy lo suficientemente visible, y reconozco que tengo como pares a muchos *Maradonas* y destacar no es fácil”, me dijo. Su preferencia hacia la intro-

versión, su estilo contenido para mostrar afecto, su modelo mental de lo que era la modestia y su modo de pensar que “las cifras hablan por sí mismas”, no le habían permitido desarrollar el *network* suficiente para posicionar su marca personal más allá de su ambiente conocido.

En su caso, no había alineamiento entre intención e impacto. “Como líder, no importa cuánto sabes o cuánto conoces a los demás. Lo que realmente importa es cuánto te

conocen, cuánto saben de ti, para así influenciar, para lograr el compromiso y desarrollar a tu equipo”, señala David Dorn, uno de mis más grandes maestros de *coaching* y liderazgo.

Alberto ha comenzado a compartir pequeños detalles de su vida personal, aprovechó un curso para crear un *network*, organiza actividades con los *Maradonas* y almuerza con su equipo. Además ha sido el expositor en una reunión del directorio sobre planes estratégicos. Sí, Alberto viene afianzando su marca.

¿El resultado? Mayores retos, mayores niveles de exposición e influencia. “Lo que hago me fascina, me he vuelto a enamorar de mi trabajo”, me dijo meses después. 

miliarellano@blossomlead.com

LILIANA MAYO

directora general del Centro Ann Sullivan del Perú

“Yo soy
una optimista
¡radical!”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO



UNA NIÑA
DE 5 AÑOS
LE **CAMBIÓ**
LA VIDA.
LE DIJERON
QUE ESTABA
ENDEMONIADA
(ERA AUTISTA).
LA TRATÓ, SU
MEJORÍA FUE
INMEDIATA.
¿CUÁNTOS
NIÑOS MÁS
HABRÍA COMO
ELLA? EN SU
GARAJE ABRIÓ
UN CENTRO,
HOY ES UN
REFERENTE
PARA EL
MUNDO



N EL PERÚ se registran récords que ya quisiera el llamado primer mundo. aquí, gracias al trabajo de Liliana Mayo y su equipo, chicos con habilidades diferentes – autismo, síndrome de Down, etc.– este 2012 vienen cumpliendo 16 años de trabajo ininterrumpido. son más de cien, más de la mitad son el único sostén económico de su hogar... y pensar que aún hay quienes los consideran un bulto para la sociedad.



Liliana forjó esta revolución en el garaje de la casa de sus padres, 33 años atrás. Su modelo hoy es replicado en países como España, Argentina y Brasil. En Madrid, en 1999, recibió de manos de su Majestad el Premi o Reina Sofía de España. Aquí el Gobierno le ha otorgado la Orden El Sol del Perú en el Grado de Comendador, la más alta distinción al servicio brindado por un civil. Ella, directora general del Centro Ann Sullivan del Perú, en realidad cuenta con un sinnúmero de reconocimientos. Pero hay un par que valora como pocos: el amor de sus chicos y las madres de estos; y la admiración que Alonso, su hijo, le manifiesta de cuando en cuando.

Suena inconcebible, pero hace solo tres décadas aquí había centros ‘especializados’ donde chicos con autismo eran considerados personas endemoniadas.

Así es.

Así conoció a Paty, mientras estudiaba Psicología en San Marcos.

La conocí en un centro de educación especial. Han pasado casi 35 años. Entonces se creía que para los chicos con autismo no había ningún tipo de cura o que niños con un retraso severo iban a ser una carga para toda su familia o, incluso, que eran ¡un castigo de Dios! Pero estamos en el 2012, la ciencia ha avanzado y ahora vemos que a través de un método efectivo estos chicos salen adelante. Muchos están trabajando, ayudan a sus familias, le pagan el colegio a sus

hermanos normales. Hoy son un ejemplo para el mundo.

Hoy está claro que la verdadera tara no está en ellos, sino en la sociedad que no los entiende.

Así es. Cuando escucho o veo que la gente no les da una oportunidad, es porque simplemente no está educada sobre las grandes habilidades que ellos tienen.

Cuando se inició en este tema descubrió que esta ignorancia no era exclusividad de gente con escasos recursos económicos.

Yo la encontré en todas las clases sociales. Encontré a niños encerrados en jaulas, amarrados en los techos u ocultos en un cuarto, al cuidado de una enfermera. Yo no concebía que un ser humano pudiera estar viviendo así, y como dijo Martin Luther King: “Cuando ves una realidad, tú ya no puedes permanecer en silencio. Tú tienes que hacer algo”.

No estaba en sus planes dedicarse a esto. Usted quería ser médico.

La vida me puso esto... Yo era muy preguntona. No paraba de hacer preguntas en clase: “¿Pero cómo sé si a esta persona la estoy dejando mejor o peor?”, y por indagar sobre si había métodos más efectivos, mi supervisor me castigó y me mandó tres meses a Educación Especial. Yo pensé: “Hago mis tres meses, ¡y vuelvo a la clínica!”.

¿En qué ciclo estaba?

En el último, ya estaba haciendo mi

YOLANDA LILIANA
MAYO ORTEGA

ESTUDIOS

- ▣ Primaria en el colegio América del Callao.
- ▣ Secundaria en el San Antonio de Mujeres, Callao.
- ▣ Licenciada en Psicología en la UNMSM.
- ▣ PhD por el Departamento de Ciencias Conductuales Aplicadas de la Universidad de Kansas, EE.UU.
- ▣ Maestría en Educación Especial por la misma universidad.

EDAD

- ▣ 60 años

CARGO

- ▣ Fundadora y directora general del Centro Ann Sullivan del Perú.



Día a día. Chicas y chicos, y también adultos, la labor del Centro Ann Sullivan del Perú es para todos.

internado. Pero ahí conocí a Paty, que tenía 5 años; y ahí descubrí que era a eso a lo que quería dedicarme. Me habían dicho que estaba endemoniada, que no sabían qué tenía pero que seguro era algo incurable. Comencé a leer, comencé a aplicar lo que los libros decían, y comencé a ver cómo esta niña avanzaba, y a un ritmo muy rápido.

¿Cómo entenderlo? Si había libros, ¿por qué no los aplicaban!

Había muy poca literatura. Hace 35 años, en casi todo el mundo no se tenía expectativas sobre estos casos. Además, acá estábamos medio atrasados, así que yo andaba buscando lo más actual. Uno tiene que ser curioso. Así conocí nuevos procedimientos, comencé a aplicarlos y esta niña comenzó a aprender. Entonces dije: "Si ella ha aprendido, ¡cuántos niños más podrían aprender!".

¿Fue entonces que supo que en la Universidad de Kansas se venía desarrollando una metodología de avanzada?

No. Entonces yo me la pasaba leyendo, aplicando lo leído y viendo cómo Paty progresaba; y dije: "¿Por qué no creo un centro para estos niños?".

¿Dónde? ¿Con qué recursos?

No los tenía. Mis papás eran farmacéuticos, tenían farmacias, aunque estas estaban en lugares muy humildes. Pero yo tuve padres que me enseñaron a seguir mis sueños. Así que mientras todos me decía que no, fue mi mamá quien dijo: "¿Por qué no le damos aspecto humanista a la casa?". "Mamá, ¿tú sabes lo que es traer a niños que van a gritar, que van a romper?". "Empieza tu sueño", me dijo. Ella se encargó de convencer a mi padre.

¿Qué día abrió?

El 20 de agosto de 1979. El día del Callao (Liliana aún vive en La Punta). Hubo mucha colaboración, la colonia judía apoyó bastante. Me acuerdo que de cada cosa había

"A mí me vinieron todos los PROBLEMAS JUNTOS: mi madre moría de cáncer, mi matrimonio no iba bien y, a la vez, tenía UN SUEÑO que hacer realidad"

ocho. Y empezó el sueño de no solo educar a los niños, porque desde el principio entendí que era muy importante la educación de la familia, así que en paralelo fundé la escuela para papás.

En paralelo, su vida personal no pasaba por un buen momento: si bien acababa de ser madre, usted había decidido separarse. Eso hacía más complicado el inicio de este emprendimiento.

Es que a mí me vinieron todos los problemas juntos: mi madre estaba muriendo de cáncer, mi matrimonio no iba bien y, a la vez, tenía un sueño que hacer realidad. Pero yo creo que cuando el destino te marca con tantas cosas, también te da la fuerza para sobrellevarlas. Y salí adelante. Ahora tengo un hijo maravilloso que tiene la misma edad que el centro... Todo momento difícil te hace crecer.

Abrió y su oferta era una rareza,

nadie ofrecía lo que usted.

Así es. Nosotros queríamos tratar a estos niños como personas, hacerlos independientes, trabajar con sus familias... Y se sumó al equipo la doctora Judith LeBlanc, que vino de EE.UU. Ella nos enseñó la forma correcta de educarlos.

Ella llegó al segundo año de que abriera el Ann Sullivan.

Sí, y desde entonces viene dos veces al año.

¿Cómo así? ¿Cómo conoció esta experiencia?

Tras leer y aplicar lo que decían mis libros, mis padres vendieron una casita y me mandaron a conocer a mis maestros: a los autores de esos libros. Así fue como llegué a la Universidad de Kansas. Pero, aparte de ello, yo quería contar con el respaldo de alguien de allá, que se anime a venir al Perú y nos ayude a fortalecernos. Y ese alguien fue la doctora LeBlanc. Cuando vino, se



Siempre lista. Liliana empezó en un garaje, desde Kansas, EE.UU., llegó una especialista, la Dra. Judith LeBlanc, y se sorprendió del nivel de su trabajo. A tal punto, que desde entonces viene al país dos veces al año para brindar sus servicios a esta hermosa causa.

quedó maravillada. “Ustedes están haciendo las cosas como en los países de avanzada”, nos dijo. Y me sugirió recibir más educación, y fue así que el 85 partí a hacer una maestría. Pero solo hacía un ciclo al año, iba de enero a mayo, y al a mi realidad peruana. Y fueron nuestros resultados con los chicos los que nos hicieron conocidos.

¿Cuál era el secreto?

Primero, aplicar la regla de oro: trátalos como tú quisieras ser tratado. Así ganamos todos, con el respeto. También es importante tener expectativas, hasta del caso más severo. No tratamos a la persona como un enfermo, más bien tratamos de encontrar cuál es su habilidad.

Tenemos –en general– una tendencia a fijarnos solo en las falencias, ¿no? Y no me refiero solo al caso de la gente con habilidades diferentes.

Yo le digo a los profesores: si cada profesor, desde el nido, se preocupara por ver en cada alumno cuál es su habilidad... Yo veo a diario el impacto que tiene el profesor en la vida del niño. Si le dice: “Tú vas a ser alguien importante”, eso se le va a quedar.

¿Cómo pasó el Ann Sullivan de ser solo un salón para ocho alumnos en el garaje de la casa de sus padres a este enorme y acogedor edificio?

Ha sido fruto del apoyo de mucha gente que creyó en la causa, que ha valorado nuestra pasión; porque cuando tú le pones pasión a lo que haces, cuando trabajas en equipo y no paras de pensar en cómo hacer las cosas mejor y de manera diferente, hay gente que lo va a valorar y que se va a unir a la causa.

Una cosa es decirlo, en la vida real eso debe haber sido nada sencillo.

No ha sido sencillo, pero con el tiempo aprendí que cuando la gente me dice que no, un no es una manera lenta de decirte que sí (ríe)... He aprendido a manejarlo.

O sea que usted es una optimista...
¡Radical! Para mí es una bendición trabajar cada día con mis alumnos, porque ellos son mis maestros. >



“Aquí no tratamos a la persona como un ENFERMO, más bien tratamos de encontrar cuál es su HABILIDAD”



Equipo. Junto a ella son parte del área de Gerencia: Lizbett Tolentino, Carmen Aranda, Hilda Salazar, Enrique Burgos, Shirley Marroquín, Elizabeth Tijero, Teresa Benavente y Elizabeth Peschiera.



Una sola familia.
En el tratamiento
de las personas
con habilidades
diferentes
participan
tanto maestros,
como perros
especialmente
adiestrados
-Montana tiene
13 años de
servicio- y las
mamás de los
chicos.



Aprender del alumno, ese detalle es clave. ¡Es una revolución! Porque esa no es la norma.

No lo es; y se basa en la humildad. Aquí trabajamos en equipo: yo puedo tener un doctorado, la mamá de mi alumno no saber leer ni escribir y, mi alumno, tener problemas para hablar, pero, ¿sabes qué? Yo de ellos he aprendido ¡mis mayores lecciones! Pero para eso tienes que dejar de lado todos tus egos. Uno tiene que ser sensible a las necesidades de los demás. Aquí cada maestro va cinco veces al año a la casa del alumno para conocer la realidad en la que vive, pero lo tiene que hacer con humildad, y para eso antes tiene que haber crecido como persona.

Uy, ese es ¡un chambón! Eso no se enseña en la universidad.

Deberían. Por eso te digo que el colegio debería prepararte para todo ese tipo de cosas.

Sin embargo, hoy el común de papás busca que el colegio sea muy bueno enseñando inglés, que brinde bachillerato internacional...

Hoy mucha gente se está cuestionando si el colegio te prepara para la vida. Si nosotros a nuestros alumnos con habilidades diferentes les enseñamos a cómo

resolver sus problemas, ¿por qué a los chicos normales no les enseñan -en matemáticas- cómo hacer presupuestos? ¿Cómo ser buen papá o mamá?

La primera empresa que se animó a darle empleo a un alumno del Ann Sullivam fue Wong. ¿Cómo los convenció?

Empezamos ¡con seis alumnos! Hablé con el padre 'Pachi' (Adriano Tomasi), que entonces era director del colegio chino Juan XXIII y ahora es arzobispo. Le pedí que me contacte con el señor Efraín Wong para pedirle que nos de una oportunidad. Le vendimos la idea, que sea el pionero, y él nos dijo que sí. Desde entonces han pasado dieciséis años.

¿Cuáles fueron los indicios de que había sido una decisión acertada?

Cuando nosotros colocamos a un alumno, le hacemos seguimiento; lo evaluamos, hablamos con su empleador para saber si realmente está siendo productivo porque nosotros no queremos caridad, sino que los contraten porque son buenos; y ellos ¡son chamba! No están chismoseando, piden más trabajo, son leales a la empresa, ¡son ideales! Y Wong se convirtió en el lugar al que iban las otras

empresas que también se interesaban en contratar a nuestros chicos. Por Wong pasó una gran cantidad de invitados que quería conocer la experiencia: gente que venía del extranjero, embajadores... Hoy el empresario peruano ha encontrado en nuestros alumnos un buen recurso humano. Y no solo eso, a través de nuestros alumnos también le hemos dado un corazón a sus empresas.

Hoy tiene a más de cien ex alumnos trabajando.

Sí. Están en el Ministerio de Justicia, de Salud, en dos o tres universidades...

Y de ellos, más del 50% son el único sustento de sus hogares.

¡Si vieras cómo están cambiando sus casas! Un alumno le está pagando la quimioterapia a su padre, otros les pagan el colegio a sus hermanos normales... Hoy, quienes antes se creía eran un estorbo, son los que llevan el sustento a sus casas.

¿Cómo se siente?

¡Muy bendecida! Hoy nuestros alumnos son la inspiración de alumnos de otros países. Ahora ¡se los llevan! Viajan con sus papás para enseñar a papás e hijos del Primer Mundo.

Han pasado 33 años, ¿cómo explica que su pasión aún se mantenga?

Creo que los mismos alumnos son los que nos dan su energía, porque son ellos los que nos han dado las más grandes lecciones. Mucha gente cree que yo soy la que da, cuando ¡soy la que recibe! Tengo papás que me cuentan: "Doctora Mayo, ¡mi hijo me está poniendo la inyección!". O sea, ya no es el padre el que le da al alumno. Aquí ellos aprenden a dar.

Con los años ha comenzado a romperse la tendencia del hombre >

“Puedo tener un DOCTORADO y mi alumno tener PROBLEMAS para hablar, pero de ellos HE APRENDIDO ¡mis mayores lecciones!”

que tras saber que tendrá un hijo con habilidades diferentes abandona a su pareja.

Eso está cambiando. Ahora ven todo lo que pueden avanzar, yo noto más participación en la Escuela de Familia, veo a más padres, y eso nos alienta, porque en este proceso la familia pone el 70% y los profesionales el 30%. Por eso también tenemos la Escuela para Hermanos, a quienes educamos desde los 4 años.

De usted dicen que es una 'mendiga internacional'. De lo contrario no habría logrado levantar este centro. Así es.

Bueno, hoy el país pasa por un buen momento económico y, además, se supone que en las empresas cunde la responsabilidad social. O sea que ahorita usted debe tener empresas haciendo cola para ayudarla.

¡No me tocan la puerta! Sueño con que una empresa peruana –dado que somos un producto peruano– me diga: “Liliana, cómo te ayudamos con tantos niños que necesitan becas”; porque nosotros no solo atendemos a los niños de Lima, también –vía Internet– educamos a distancia a todo el país.

Ello sin contar los centros que en catorce países se han sumado a su programa.

Sí. Gracias a eso en los últimos cuatro años debemos haber educado a más de veinte mil personas. Y ahora, en Chiclayo, tenemos el segundo centro en provincias. El primero está en Piura... Soy una amante de mi país, y el mejor regalo que yo le puedo hacer, es hacer algo de calidad. Cuando hay calidad, el mundo se entera, y el que ahora venga acá gente de otros países a aprender, nos alienta más. Queremos hacer más cosas por el país, y que el empresario peruano se acerque a nosotros porque necesitamos su apoyo.

Claro, porque además ustedes no atienden solo a quienes pueden pagar.

No. Tenemos una gran cantidad de becados –el 40%–, y nuestra



“Soy una amante de MI PAÍS; y el mejor REGALO que le puedo hacer, es hacer algo de CALIDAD”



Mujeres Batalla. Sin la entrega de las madres, no habría tan magníficos resultados. Ellas son parte de este poderoso ejército de amor: (de pie) Luz Mendieta, Lucrecia Jiménez, Betty Coello, Pilar Áscue, Julia Delgado, Emérita Arquíñego, Benedicta Vilca, Alicia Bocanegra, Luz Requena. Abajo: Isabel Rimache y Lila Fernandez, junto a André Fernandez, Montana y Tempí.

satisfacción es que, muchos de esos chicos que estudiaron becados, ahora son el sostén de sus familias; les hemos dado la oportunidad para que sean miembros productivos de nuestra sociedad, y eso es algo que otros países, teniendo tanto dinero, no están logrando.


Alonso, su hijo, tiene la misma edad que el Ann Sullivan. ¿Qué dice de

todo esto?

“Mamá, ¡sigue adelante!”... Él es el que siempre me alienta. Alonso es cineasta, y qué gusto me ha dado que su primera película sea sobre un joven con autismo. A veces uno se pregunta: “¿Cómo irá a impactar en mi hijo lo que hago?”. Y ahora veo que, el estar en contacto con personas con habilidades diferentes, le ha dado otra visión como director

de cine... Él es mi amigo, el que siempre me apoya.

El reconocimiento de su hijo debe ser su reconocimiento más grande.

¡Por supuesto! Porque ser madre es el oficio más difícil de la vida, y el que tu hijo te diga: “Mamá, estoy orgulloso de ti”, y que siempre esté pendiente de mí, ese es mi mayor triunfo. 



La gentita

Pepe Pérez Concha tiene dos hijos, una esposa, una amante y otro hijo más. Va a misa, reza y pide por todos por igual. Pepe Pérez Concha sale a pasear con su familia de *cabecera* a Chaclacayo, lo cierra una combi en Huachipa y frente a sus hijos y a su esposa hace gala de su 'virilidad'. Saca la cabezota por la ventana y le menta la madre al chofer de la combi. Además le grita que es un cholo de mierda y que se vaya a *manejar* una llama.

Pepe Pérez Concha fue más salvaje que el salvaje de la combi. No me cabe la menor duda que ambos lo son, pero él es una categoría de salvaje que yo particularmente desprecio: El salvaje doble moral.

Pepe Pérez Concha justo venía diciéndole a sus hijitos que el Perú es un lindo país. Se siente orgulloso de que este-mos en la era Marca Perú. Los hijos de Pepe Pérez Concha acaban de recibir su primera gran lección de vida: "El Perú es un lindo país, pero los cholos son una mierda y por su culpa este lindo país no avanza".

Anita Portocarrero de Firifufú es una linda dama, estudió en el

Villa María, está –como se dice por estos lares– *bien casada*, tiene un grupo de oración y se pasea por las calles con cuanta latita de ayuda social exista con tal de recaudar fondos para los más enfermos, pobres, necesitados, desvalidos y desahuciados del Perú. Ella es,



“Le soltó un par de CARAJOS por no haberle ENDULZADO el jugo de naranja”

en resumen, una mujer de bien.

En la casa de Anita Portocarrero de Firifufú vive Eudalia Ñahui Huantanga, quien tiene una hija con síndrome de Down, vive en el arenal de Ventanilla y esta casada con un tipo que además de vago es golpeador. Cuando llega los lunes a casa de su *patrona*, esta ni se inmuta por su ojo morado y, mucho menos, se preocupa por saber de

su vida... a pesar de tener cinco años trabajando en su residencia.

Esta mañana la señora Portocarrero de Firifufú le mandó un par de carajos por no haberle echado azúcar al jugo de naranja. Y cuando los hijos de la noble señora de Firifufú llegan de la universidad, a las 11 de la noche y le piden que les caliente la comida, Eudalia lo tiene que hacer sin chistar pese a que lleva ya más de 17 horas trabajando.

Y claro, no puede ir y decirle a su *patrona*: "Oiga, usted, ¡qué carajo se cree que me hace trabajar 17 horas seguidas!".

La lección de esta fea historia es que muchas veces nos matamos haciendo el bien en la calle, nos autoproclama-

mos los héroes de la justicia y no nos damos cuenta o, peor aún, no queremos ni enterarnos del drama que viven nuestros compañeros de hogar, esa gente cuyo trabajo es darnos bienestar.

No creo que seas una mala persona, creo que tienes ganas de hacer muchas cosas buenas, pero piensa en ellos primero, y después dedícate a los demás. mb

CINTHIA BÉJAR:

“Hay que
SER
PERSEVERANTE”

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO


ESTUDIÓ SECRETARIADO, JEFES NEFASTOS
PROVOCARON QUE DETESTARA SU OFICIO.
POR NECESIDAD VENDIÓ CARNE
EN UN MERCADO, TAMBIÉN LOTERÍAS...
A SODIMAC LLEGÓ COMO VENDEDORA,
LLEGÓ A JEFA DE ÁREA DE TODA UNA TIENDA.
ACABA DE ASUMIR UN RETO MAYOR



Hola ,yo Soy
CINTHIA
Y ESTOY AQUI
PARA AYUDARLO



**PORQUE NO
HAY QUE ESTAR
A LA CABEZA
PARA SER UNA
LIDER**



INTHIA BÉJAR tenía 24 años cuando se puso el uniforme de Sodimac. Para entonces su cartón de secretaria ejecutiva no era más que el símbolo de un mal recuerdo. No más trajes sastre, desde entonces jeans y chancabuches. El 2011 su empleador ocupó el segundo lugar como Mejor Lugar Para Trabajar en el Perú. Un año antes había liderado ese ranking. En Sodimac Cinthia no solo halló el ambiente adecuado para crecer, sino también el amor. Esta es su historia...

Usted fue promotora de ventas de lotería La Grande.
Sí.

Es decir, vendió loterías en la calle, en esos stands que están en la entrada de una serie de establecimientos.
Exacto.

¿Por qué? Si usted estudió para ser secretaria ejecutiva.

Fue un tiempo difícil. Yo ya no quería ser secretaria, quería dedicarme a cualquier otra cosa. Estaba buscando trabajo. No encontraba, se me presentó eso y fui parte de la primera promoción de promotoras. Trabajé ahí seis meses.

¿No era dedicarse a algo 'menor' respecto a lo que había estudiado?

Sí, pero yo ya no quería. Tuve malas experiencias con mis jefes. Acoso sexual. Eso me tumbó... ¡Yo ya no quería ser secretaria!

¿Cómo un mal jefe puede fregarte la vida, no?

Así es. Tuve jefes que me hablaban con groserías... Dije: "Dios mío, si por ser secretaria voy a tener que soportar esto toda mi vida, ¡no quiero serlo!". Hablé con mi mamá, le pedí perdón por haberle hecho gastar plata en mi educación, ¡pero no quería sentirme humillada! Muchas veces regresaba a mi casa llorando: porque me habían gritado, me habían dicho groserías, porque me hacían sentir que no valía... Ir al trabajo era mi peor pesadilla. Era frustrante.

Al llegar a casa, imagino que esa

frustración se haría mayor porque entonces su papá estaba sin empleo y usted sentía que debía aportar.

¡Exacto! Por eso, incluso antes de haber trabajado vendiendo loterías, yo vendí carne. En el mercado donde tenía su puesto mi mamá, una amiga me ofreció prestarme un capital para que ponga un puesto de carne porque ahí se vendía bien. Dije: "¿Yo vendiendo carne en el mercado? ¡Qué vergüenza!" (ríe)... Después de que mis amigas me habían visto como secretaria, con mi maletita, ¡qué vergüenza! Pero era tal la necesidad que pasábamos, que acepté.

¿Qué es pasar necesidad?

No tener para pagar la luz, el colegio de mi hermanito... Y mi papá, por la presión de buscar y no encontrar trabajo, se enfermaba; y peor. Era tanta mi desesperación, que dije: "Si tengo que hacerlo, lo hago". Me agarré de Dios. Yo soy una persona muy cristiana, y vi eso como una prueba.

Fue por eso que, para cuando le tocó vender loterías en la calle, no se hizo ningún problema.

No me interesó. Me mandaban a bodegas, a boticas, y ahí tenía mi puestito. Terminaba muy cansada, ¡pero yo quería aportar a mi casa! Menos mal que con la carne me fue mal, porque ahí nomás apareció lo de la lotería.

¿Cómo que le fue mal?

¡Nadie me compraba! (ríe)...

Claro, tenía que cortar, y para eso hay que saber, ¿no?

CINTHIA VANESSA BÉJAR
NOBLECILLA DE MEDIANERO

ESTUDIOS

- ▣ Primaria en el colegio Alexander Von Humboldt; secundaria, en el Santa Isabel. Ambos en Carabayllo.
- ▣ Secretaria ejecutiva de la Escuela Margarita Cabrera. Está en segundo ciclo de Administración de Empresas en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

EDAD

- ▣ 31 años

CARGO

- ▣ Jefa de Área de Sodimac Lima Centro.



Mamá. Fernanda Camila, una poderosa razón para salir adelante.



En casa. Cinthia entre Alexander Mediano, su esposo y sus padres, Delna Noblecilla y Carlos Béjar.



Y yo no sabía. Se me malograba. ¡Qué hago! Felizmente ahí nomás se me presentó lo otro, pero como yo soy cristiano evangélica, yo quería ir a mi misa todos los domingos, y ese trabajo no me lo permitía. Entonces dije: "Voy a buscar otra cosa"; y ahí fue que vi en el periódico lo de Sodimac. No sabía qué cosa era, pero me pareció interesante. Fui –ese día falté a mi trabajo– me entrevistaron, quedé seleccionada y, al otro día, me botaron de la lotería por no haber ido a trabajar (ríe)... Mis amigos me daban ánimo: "No te preocupes, vas a ver que te van a llamar (de Sodimac)". Pasaron quince días y me llamaron para pasar mi

última entrevista; y entre gente con más experiencia, quedé seleccionada.

Estuvo quince días sin chamba.

Gracias a Dios en el bazar donde vendía loterías me dijeron que me quede a ayudarlos. "No te preocupes, quédate; te vamos a dar diez soles diarios, y para tus pasajes y tu comida".

¿Por qué cree que hicieron eso?

Creo que porque yo siempre he sido muy emprendedora, siempre me ha gustado ayudar a los demás, y les caí en gracia.

Porque además de vender su lotería...

¡Yo les ayudaba! Bastante. Cualquier cosa que ellos necesitaban, yo los ayudaba; y ellos estaban muy contentos conmigo.

Su disposición a dar la mano tuvo frutos.

Sí. Yo nunca me voy a olvidar de ellos. Es más, siempre que puedo los voy a visitar.

Entró a Sodimac como vendedora de productos de gasfitería.

Sí. Cuando entré me dijeron que iba a ir a Baños y Cocina. Yo feliz porque tenía algo que ver con temas de mujer, pero de pronto me cambiaron a Gasfitería y yo dije: "Dios mío, ¡qué es esto!". Yo no sabía ni qué era un niple. Sabía qué es un tubo, pero no sabía de medidas: diámetros, pulgadas, ¡cosas técnicas! Estaba más perdida que cuy en tómbola.

Además, ¡usted es secretaria!
Exactamente.

¿No se cuestionó?

Sí, pero algo me decía que esto era para mí. Algo, dentro de mí, me decía que yo iba a hacer algo en esta empresa.

Secretaria: traje sastre, tacos. Usted ahora viste jeans y chancabuques.

Y eso que estas botas son más decentes, antes usaba otras que son tan cerradas que te sacan hongos en los pies (ríe)... Y mi casco, faja. En verano, con el calor, ¡era horrible!

¿Nunca se lo cuestionó?

Extrañaba verme bonita –porque con saco una se ve distinta: una ejecutiva–, pero me sentía tranquila porque además aquí el trato es totalmente distinto. ¡Uf! Además, gracias a Dios, cuando entré a Gasfitería tuve un compañero que tenía mucha experiencia en el tema, y tuvo la paciencia para enseñarme. Él ahora también es jefe de área como yo. Gracias a él me convertí en Especialista (en Sodimac, el empleado que domina un área).

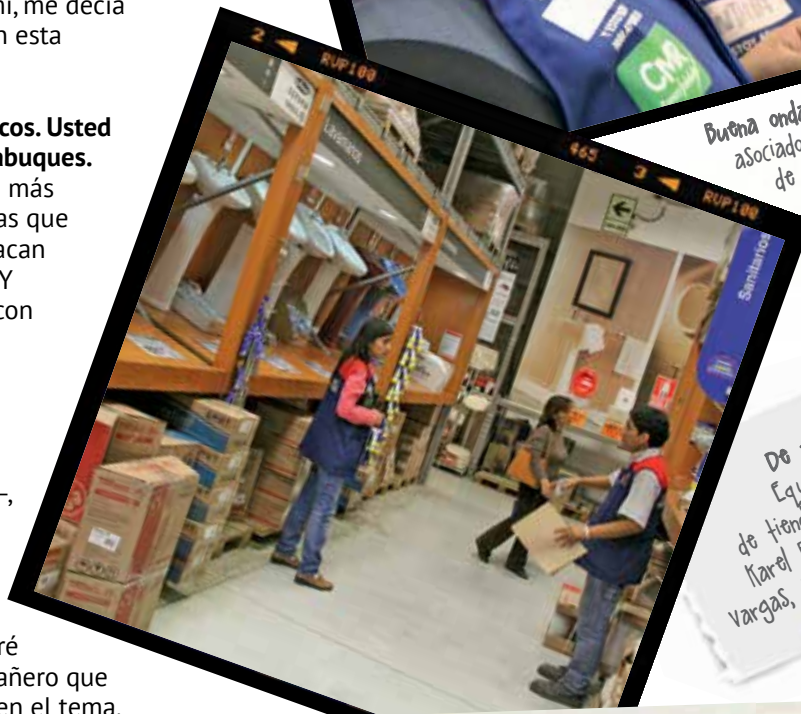
Esa fue la mayor prueba de su empeño, pues en un año pasó de no saber nada de gasfitería a ser la trome en el área.

¡En seis meses! Y a la vez me convertí en el brazo derecho de mi jefe. Fui la segunda del área, cuando él se iba de vacaciones yo llevaba la batuta en el departamento.

¿Qué decía su mamá?



Buena onda. Cinthia y Edison Gihua, asociado del área de Cerámicos de Sodimac Lima Centro.



De ellos depende. Equipo de jefes de tienda Lázaro Córdor, Marcel Bazán, Mercedes Vargas, Lidia Milla y Cinthia.



“La gente que no PROGRESA acá, es porque NO QUIERE”

¡Mi mamá estaba feliz! “¿Ya ves, hijita? – me decía– Dios te ha bendecido por tu perseverancia. Vas a ver, ¡tú vas a ser jefa!”. Ella ha sido un gran soporte para mí, mi mamá siempre me motivó. Mi papá también, aunque él es un poco más callado... Y al año me ascendieron a supervisora y, al año siguiente, a jefa de departamento.

Rápido.

¡Rapidísimo! En dos años ya era jefa de departamento.

En muchas empresas se suele creer que cuando uno asciende rápido es por sobón.

Exactamente. Yo siempre se lo digo a mi gente: “Miren chicos, aquí para lograr las cosas tienen que sacarse la mugre trabajando. Yo no he tenido que agarrarme a ningún gerente ni he tenido que ser sobona con nadie. Mis manos siempre han estado sucias, los mismo que mis pantalones y mi pechera, porque yo misma sacaba tubos y me los ponía al hombro, jalaba tanques elevados...”. ¡Así se los digo! Yo me sentía muy comprometida con el trabajo, muy agradecida, porque además –con la gente que me rodeaba– éramos muy unidos. Por eso, yo sé que si estoy donde estoy, es porque la he sudado.

El 2010 Sodimac lideró el ranking del Great Place To Work. O sea que usted puede dar fe de que este es un buen lugar para trabajar.

¡Por supuesto! La gente que no progresa acá, es porque no quiere, porque no tiene esa automotivación, porque acá los jefes te dan confianza, con ellos tienes las puertas abiertas...

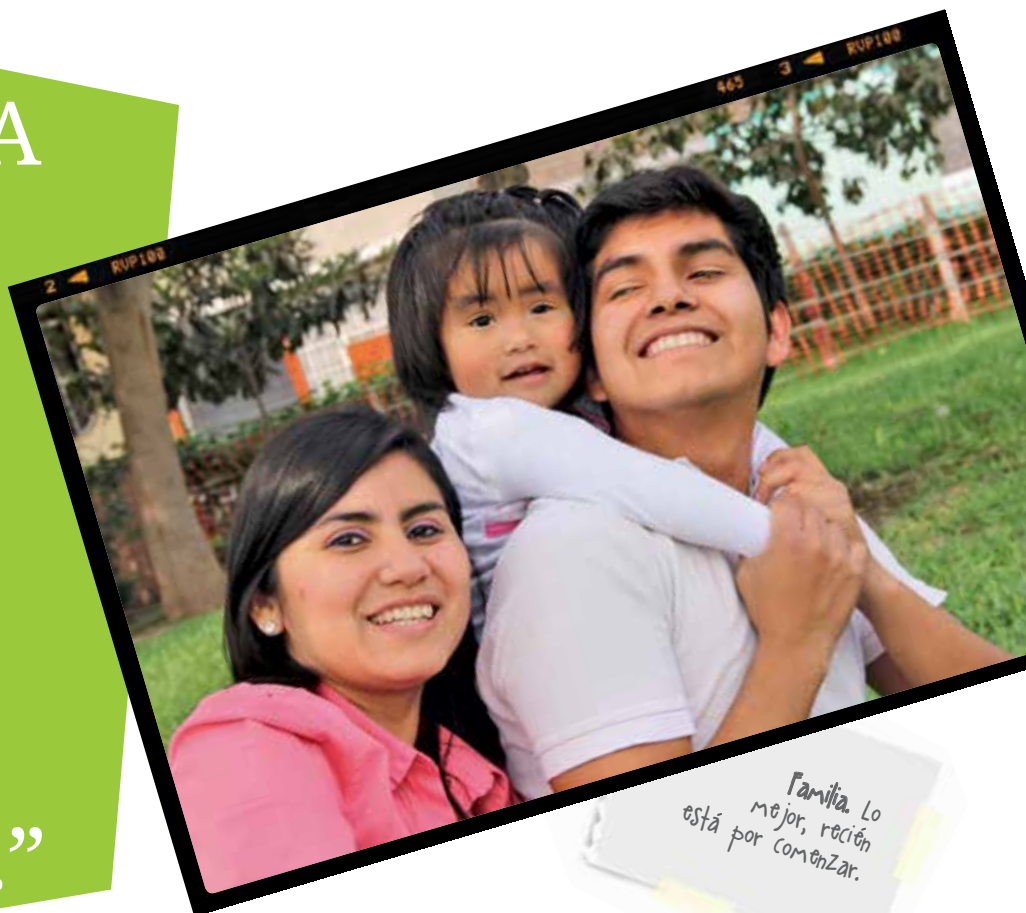
Ese detalle es clave, porque muchas personas se conforman con el hecho de haber conseguido una chamba... >



“Si ESTOY donde ESTOY, es porque la he SUDADO”



“Yo MISMA
sacaba
tubos y
me los
ponía al
HOMBRO,
jalaba
tanques
elevados...”



*Familia. Lo
mejor, recién
está por comenzar.*

¡Y ahí me quedo! “Ya tengo mis setecientos soles como vendedora”. No tienen esa aspiración para crecer más... Yo soy una persona muy soñadora. En mi cuarto pegaba fotos de una casa, un auto, una computadora...

¿En su pared?

En mi puerta. Pegaba las cosas que yo quería, y decía: “Algún día yo voy a tener eso”. Soñaba en grande. Y ahorita, todas esas cosas ya las tengo.

Aquí también conoció a su esposo.

Sí, el 2004. Él era mi mejor amigo. Entonces yo tenía otro enamorado y él también otra pareja –a la que nunca conocí, gracias a Dios (ríe)–; y tiempo después, cuando terminé con mi enamorado, lo fui conociendo más. Éramos muy buenos amigos, conocí a su familia, y nos fuimos enamorando. Entonces él habló con mi gerente, porque como pareja no podíamos trabajar en la misma tienda. Así que pidió su cambio y nos casamos.

Hace poco han terminado de levantar el segundo piso de su casa.

Sí. Mi mamá nos dio un terreno, sacamos un préstamo del banco para construir el primer piso, lo terminamos de pagar y sacamos otro para levantar el segundo piso. Ahora vivo en el primero y alquilo el segundo. Y me he comprado mi carrito. De segunda. Un Toyota Tercel del 2000... El 2004 (año en el que abrió el primer Sodimac en el Perú, Cinthia es parte de su primera promoción), cuando nos dijeron: “De acá van a salir varios jefes”, yo decía: “¡Qué voy a ser jefa yo!”. Ahora le doy gracias a Dios, y también a esta empresa por la oportunidad que me ha dado.

Sodimac tiene una política muy interesante: a cada tienda que está por abrir le construyen solo las estructuras de metal y son sus mismos futuros empleados los que se encargan de terminar de construirla e implementarla.

Cuando abre una tienda, todas las personas que han sido contratadas

descargamos la mercadería y armamos la tienda metro a metro. Si algo no nos parece, desarmamos la viga y la volvemos a colocar. Nos volvemos los constructores de nuestra tienda. Por eso, cuando la vemos armada, el día de la inauguración –ese día es solo para los trabajadores y sus familias–, sentimos la satisfacción de decir: “Esta tienda yo la he armado”.

Y se lo pueden contar a sus padres...

¡Claro! “Mami, mira, yo he hecho esto... No había nada acá y yo hice esto, y esto...”

Qué maravilla.

Es una satisfacción muy grande. Es por eso que sientes que Sodimac es tu casa.

Hecha por hombres y mujeres.

Hombres y mujeres.

Y eso, a la vez, estimula un buen ambiente laboral.

Exactamente, porque todos compartimos lo mismo; y en el



En todas. Recién trasladada a la tienda de Atocongo, Cinthia ha emprendido un nuevo reto.



lapso en el que estás esforzándote, también conversas con tus compañeros sobre otras cosas, y así vas aprendiendo, y vas formando una familia. Una familia Sodimac.

Llegó a ser jefa de tienda. Tiempo después, su esposo también alcanzó ese cargo.

Sí, él demoró un poco más.

¿Hay competencia entre ustedes?

Podría haber una competencia sana. Él no me lo dice, pero todo hombre es machista y obviamente quiere ganar más que la mujer. Pero no hay envidia en él, sino una preocupación por siempre aportar más. Él es una persona muy preparada. Es más, yo llegué a ser jefa suya cuando éramos amigos, y para mí él era un asociado top. Siempre empeñoso. Tienda en la que está, tienda en la que es premiado como el mejor.

¿Qué bacán es amar a alguien a quien uno admira, no?

Sí. Yo de él he aprendido muchísimo, tanto en el plano laboral como

personal. Y ahora los dos tenemos el mismo puesto: jefes de área.

Y entonces, ¿qué se viene ahora? Si ambos son unos campeones, si hacen tan buen equipo.

Ahorita me acaban de dar la noticia de que me van a cambiar a la tienda de Atocongo. Para mí, Atocongo es lejísimos. No niego que la noticia me ha caído como un baldazo de agua fría, pero la he mirado de otra manera: yo sé que Atocongo es una tienda que necesita bastante apoyo, y sé que si han pensado en mí es porque han visto cosas buenas.

Esa tienda es el doble que esta.

Es la segunda que más vende de toda la cadena.

O sea: no es un castigo.

No, y lo he entendido. Mi ex gerente, que ahora es gerente distrital, me está llamando porque confía en mí. Además, seguramente esto va a servir para alcanzar un logro mayor. De repente una subgerencia comercial más adelante... Vamos a ver.

Está estudiando a distancia Administración de Empresas.

Sí, estoy en segundo ciclo. Mi esposo ya terminó su carrera, eso fue lo que me motivó a estudiar. Así que ¡a leer bastante! Me dan bastantes libros, voy una vez por semana a mis tutorías –a las de los cursos más difíciles– y aprovecho para leer en el carro.

Ese tema es clave: el tiempo, porque además usted es mamá, tiene una hija de dos años. Así que si quiere estudiar, tiene que aprovechar cada momento libre.

Sí. A la hora de mi refrigerio trato de comer lo más rápido posible y al toque comienzo a desarrollar mis exámenes, estudiar... Otro momento no existe, porque cuando llego a mi casa tengo que ser mamá.

¿Se siente una emprendedora?

Sí. Yo me siento una ganadora.

Hay quienes creen que un empleado no puede ser un emprendedor.

No. Yo siento que soy una persona

luchadora, emprendedora, que sabe que siempre va a haber piedras en el camino –como el hecho de ahora tener que ir a la tienda de Atocongo–, pero yo las tomo como un reto.

Cuando va por la calle y ve a promotoras de ventas de loterías, ¿recuerda su paso por ese puesto?

Por supuesto. Y no me avergüenzo, porque eso me sirvió para fortalecer mi personalidad; lo mismo que vender carne en un mercado, eso me enseñó a ser más fuerte, a saber que puedo saltar varios obstáculos. Además, acá en Sodimac también soy capacitadora, preparo a los chicos sobre servicio al cliente; y cuando lo hago, siempre les doy mi testimonio.

¿Se le acercan? ¿Le piden consejos?

Sí. Les explico que no he conseguido las cosas de la noche a la mañana, que he tenido que luchar, que eso incluso me ha costado lágrimas; y que lo más importante es ser perseverante, pensar de manera positiva, porque si se van a poner a llorar por todas las cosas que no tienen, ¡olvídense!


¿Qué habría sido de usted de seguir como secretaria?

No. De verdad que yo ya no quería eso. Acá puedo haber tenido llamadas de atención –no van a dejar de haber–, pero siempre con respeto.

Su papá es un hombre de pocas palabras...

¡Pero está feliz! Una vez salí en *El Comercio*, y cada vez que viene la familia, mi mamá saca el periódico. Eso fue el 2009; y ahora que le he contado que me vas a entrevistar, ¡está feliz!

Imagino que el hecho de que usted y su esposo sean personas positivas y a la vez aguerridas, va a generar algo muy poderoso en su hija.

Ella tiene muy buenos ejemplos. Su papá es una persona estudiosa, muy empeñosa y positiva. Yo también lo soy. Por eso sé que, por parte de sus padres, mi hijita tiene una buena base. Los dos nos esforzamos para que sea así. 

FELIPE ROTALDE

gerente de tienda de Sodimac Lima Centro

“Cinthia ve las cosas de otra manera”

Valora la mentalidad positiva de Cinthia Béjar y su talento para liderar a su gente. Ahora que ha asumido un nuevo reto, sabe que adonde vaya brillará.



EL PRIMER gobierno de Alan García destruyó los sueños de la familia de Felipe Rotalde. Su padre perdió el empleo, se quedaron sin casa, su madre falleció y él tuvo que dejar el San Agustín. Terminó en un colegio no escolarizado para a los 14 años poder trabajar. Cargó sacos de menestras en La Parada, se pagó la carrera de Administración de Empresas en IPAE. Hoy al frente de la tienda Sodimac Lima Centro, hasta hace unos días fue jefe de Cinthia Béjar, a quien aprecia y admira no solo como trabajadora, sino como persona.

El golpe económico que propinó al país el primer gobierno de Alan García lo obligó a trabajar desde los 14 años. Con el tiempo debe haber aprendido a valorar a las personas que son chamba.

Sí. Por eso me afecta mucho cuando veo a una persona que no sabe saludar a un trabajador, tenga el rango que tenga.

Cuando conoció a Cinthia, ¿qué le llamó la atención de ella como trabajadora?

Sus raíces. Yo valoro mucho a la gente no porque sea humilde –si uno es pobre o tiene dinero, es indiferente– sino por cómo enfrenta esa condición; y en el caso de Cinthia, yo vi en ella muchas ganas de querer salir adelante, salir de esa incertidumbre en la que vivía; y lo ha logrado, porque ella ha alcanzado muchos de sus sueños y eso me alegra muchísimo. Cuando vino y me dijo: “Felipe, me compré mi carro. Pero es de segunda, es un poco viejo”. ¡Qué mostro! “Oye, pero es

tu primer carro, si hubieras visto el mío, ¡te mueres! Está bien, estás empezando bien”, le dije.

¿Por qué creyó que debía entrevistarla como La Empleada del Mes?

Porque considero que es una emprendedora. Cinthia transmite mucho a las personas que necesitan seguir a alguien. Por lo general tendemos a imitar, pues en ella tienen a alguien positivo a quien imitar. Cinthia transmite el hecho del *sí se puede*, y le resulta fácil.

¿Cómo así?

Ella tiene una enorme facilidad para transmitir a su equipo aquello que está viviendo y lo saca adelante.

Siendo secretaria, entró acá y se terminó especializando en gasfitería.

Sí, es increíble.

Si ella pudo, quien le quiera poner ganas, también.

Así es. Y Gasfitería es un departamento muy complicado, muy técnico, en el que tienes que ganarte el respeto de tu cliente.

Que por lo general son gasfiteros: gente ruda, machista...

Exacto. ¡Y la buscaban! Pedían que ella los atendiera; y ella formó a su gente: tres chicos muy buenos, dos son mujeres. Yo conocí a Cinthia en el Sodimac del Jockey Plaza, y me sorprendió su facilidad para solucionar problemas o, en todo caso, para tomarlos de una manera sencilla, práctica, por más serios que fueran.

¿Cómo lo explica?

Es una cuestión de ganas, de querer hacer las cosas bien. En Sodimac identificamos a los talentos como Cinthia para que sirvan de ejemplo y, a través de ellos, ayudar a hacer realidad los sueños de más personas.

Ahora ella ha partido a una nueva


responsabilidad.

Sí. Ella vive en Puente Piedra y salió la posibilidad de cambiarla a la tienda de Atocongo (al otro extremo de Lima). Cuando se lo comunicó, botó una lágrima pero me dijo: “Yo puedo. Ya veo cómo hago, pero yo puedo”. Lo vio como una oportunidad, al día siguiente, tras darle vueltas con su esposo, me dijo que en realidad el cambio le convenía, porque se van a mudar a Chorrillos, van a estar más cerca de la ciudad y eso les permitirá darle una mejor calidad de vida a su hija.

Mentalidad positiva.

¡Exacto! Todo cambio te golpea, pero ella vio las cosas de otra manera. ¡Eso es lo que ella tiene! A mí me gustaría que mucha más gente pensara igual, que no tome las cosas como un castigo... Eso está mal.

Cinthia es una Mujer Batalla.

Sí, y esto último me lo terminó de demostrar. 

Formación de calidad con visión empresarial

53 AÑOS FORMANDO EMPRESARIOS

CARRERAS

Administración de Negocios Internacionales

Administración de Negocios

Marketing

Administración Turística

Administración Logística

DIPLOMADOS · ESPECIALIDADES · PROGRAMAS PYME

T: 417 - 4000
Pueblo Libre: Av. La Marina cdra. 16 s/n
Surco: Av. De Los Ingenieros 845, Urb. Valle Hermoso

escuela.ipae.pe

 **IPAE**
escuela de empresarios



ELIANA OTTA (artista)

Y si de ti depende el descanso ajeno...

Hasta el 9 de agosto puede verse en la galería de arte 80m² la exposición "Habitaciones de Servicio", de Daniela Ortiz (o también en: www.habitacionesdeservicio.com). La muestra exhibe planos arquitectónicos de amplias casas limeñas. Sofisticadas residencias de 300m² son diseccionadas con una mirada aséptica que termina posándose en lo que la minoría de sus visitantes debe conocer: los cuartos de servicio. Comparar las extensiones de las habitaciones principales, secundarias y éstas últimas, es tan impactante como revelador. En una casa de La Planicie, la habitación de servicio mide 3.8m². Es más pequeña que ¡el *walking closet* de la habitación principal!

Si el espacio destinado a tu ropa es mayor que aquel que le das para el descanso a quien cuida a tus hijos y tu hogar, es que tienes un orden de prioridades bastante peculiar. O, simplemente, es que a los dueños de casa nunca se les ocurrió ponerse en los zapatos de quien iría a dormir ahí (ni cuando la construían –con la ilusión y el esmero que acompañan una inversión así– ni a diario, cuando probablemente lo único que les preocupa

sobre quien ocupa ese cuarto es que cumpla bien con su labor).

No pensamos en si el concepto "cama adentro" se justifica (debate casi inexistente en nuestro país). En todo caso, de justificarse, no se piensa en crear las condiciones para que la trabajadora del hogar pueda tener un espacio propio, uno donde su subjetividad y su cuerpo puedan estar a sus anchas en los momentos en que no tiene que satisfacer las



“En una CASA de La Planicie la HABITACIÓN de SERVICIO mide 3.8m²”


necesidades de sus empleadores.

El Perú se sostiene en personas que trabajan así. En espacios pequeños, con mínimo tiempo libre o de vacaciones, con sueldos que no reflejan su dedicación ni las horas que le quitan a sus familias, a sus postergados deseos, al oficio o profesión que hubieran preferido tener y que casi nunca preguntamos cuál fue. Ponerse en el lugar de quienes permiten que uno se vaya temprano

cada día, sabiendo que al regresar la casa estará limpia, la comida hecha y los hijos bañados, es algo en lo que no solemos ejercitarnos. Esta falta de solidaridad es la misma que permite injusticias que parecen lejanas y desconectadas, pero que comparten una misma raíz: la incapacidad de mirar al otro horizontalmente, de pensar en sus necesidades y en cómo dificultamos o facilitamos que estas se satisfagan.

Resulta que esas necesidades son las de la mayoría. Y esta forma de ver las cosas, que posibilita que algunos puedan hacer valer sus derechos y tener lo que necesitan más que otros, está tan extendida que degenera en situaciones de desigualdad intolerables que, sin embargo, tole-

ramos; y sobre las que incluso conversamos como si no tuviéramos nada en común con ellas.

Empecemos por casa. Pregúntemonos por qué las habitaciones de servicio se reducen proporcionalmente a la velocidad con que se extiende el *boom* inmobiliario... Y si de ti depende el descanso ajeno, recuerda que tus decisiones pueden construir caminos hacia formas de vivir más dignas para todos. 

JAVIER CALVO

director gerente de J&V Resguardo

El guardián que forja mejores peruanos

PARA BRINDAR UN **EXCELENTE SERVICIO** PRIMERO DEBES TRATAR BIEN A TU GENTE, ESA ES SU LEY. ASÍ IRRUMPIÓ EN EL MERCADO. ASÍ SE **GANÓ EL RESPETO** DE SUS CLIENTES, PERO ANTE TODO EL AFECTO DE SUS MÁS DE **9.000 COLABORADORES**

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO





Siembra. Uno de los mayores propósitos de Javier Calvo ha sido y es empoderar a su gente, dejar atrás el venido a menos título de guachimán.

L

A VIDA pintaba predecible para Javier Calvo. Miembro de una familia de destacados marinos y exalumno del Liceo Naval, fue cadete y había alcanzado el rango de teniente primero en la Marina de Guerra del Perú cuando, en 1989, decidió darle un giro radical a su existencia. Ante la sorpresa de todos se quitó el uniforme blanco y se lanzó a un mar cargado de incertidumbre. ¿Su objetivo? Crear su propia empresa de seguridad.



“Brindar seguridad cuando los terroristas ponían bombas era un riesgo enorme. Pero si me quedaba donde estaba, jamás iba a ser feliz; y hoy viviría frustrado”, explica Javier, quien en su tarjeta de presentación aparece como Guardián de la Cultura Liderman y no como el director gerente – que también es – de J&V Resguardo.

Dos años antes de que tomara esta decisión había ‘decepcionado’ ya a familiares y amigos al darse de baja. Tenía 28 años. Javier ansiaba gozar la libertad que sentía le era esquiva en esa fuerza armada. Todos le dieron la espalda. “Había presión sobre él, porque era uno de los cinco hermanos Calvo Pérez, conocidos en el entorno marino en el que yo también crecí”, recuerda Verónica Salmón, su compañera desde hace tres décadas. “Todos eran muy tradicionales. Yo le decía que si era tan infeliz, que se salga de una vez”, añade la mujer que reconoce que solo un hombre tan inquieto como él pudo ser capaz de enamorarla. “Nosotros jamás nos aburrimos”, sonríe.

Así, la empresa que el año pasado registró ingresos por US\$65 millones, comenzó a dar sus primeros pasos con un préstamo de seis mil dólares. J&V Resguardo nació bajo una premisa que hoy puede parecer básica, pero que a fines de los 80 resultó revolucionaria: brindar el mejor servicio de vigilancia teniendo como punto de partida el buen trato a su personal. Sí, nos referimos a los vigilantes, a quienes Javier rebautizaría como Liderman y que empoderó como nadie antes lo había hecho. Veintitrés años después, sus nueve mil uniformados han convertido esta compañía en la líder del mercado, y hoy es incluso motivo de estudio en universidades tan prestigiosas como la John Hopkins de EE.UU. “Estamos en plena transformación: queremos dejar de ser una empresa de vigilancia y convertirnos en agentes de crecimiento, pues lo único que asegura nuestro futuro empresarial es generar sueños”, dice este empresario que de verdad está sembrando un mejor país.

Su personalidad contrastaba escandalosamente con la de su familia. ¿Cómo aguantaban sus palomilladas

sin fin? ¿Cómo el que constantemente terminase en el cuarto de castigo de la Escuela Naval por hacerse el gracioso? “Es una cosa innata, porque su hermano Jaime (también marino, obviamente) es completamente opuesto: serio, formal y muy cuidadoso de su imagen. Cómo será Javier de desinhibido, que tras meterse en un taller de teatro con Oswaldo Cattone, salió en una de sus obras casi desnudo”, cuenta entre risas Erick del Águila, marino, compañero de promoción y amigo cercano de nuestro personaje.

Al preguntársele por ello, Javier Calvo evita llamar rebeldía a ese “fuego interior” que lo impulsa a salirse de la norma y a actuar por instinto, en busca de aquello que lo satisfaga física y mentalmente. “En casa siempre fueron muy estrictos y, a la vez, temerosos de las cosas que uno quería hacer. Pero yo siempre tuve buenas intenciones y me he manejado dentro de la corrección y de la ética”, subraya. Ello se evidencia en los tres pilares sobre los que construyó J&V Resguardo: ganarse el compromiso de los trabajadores, velar por su crecimiento profesional y ofrecerles calidad de vida familiar. El origen de esta fórmula –hay que decirlo– no tendría que ver con personaje clave alguno ni con libros de cabecera ni (mucho menos) con algún evento traumático en su vida.

Su padre –eso sí– también estaba al frente de un negocio propio: el Grupo de Estudio Calvo Pérez, que preparaba a los futuros oficiales de la Escuela Naval. Lo constituyó tras llegar >

a ser capitán de fragata. El número de alumnos jamás sobrepasó los 150. Para Javier, esta PYME, pese a las buenas referencias con que cuenta, no ha despegado a causa de que su padre siempre ha sido más marino que gerente. “Alguna vez le hablé del tema. Creo que faltan ganas de arriesgarse, pues con tener un número suficiente de estudiantes está satisfecho”. Él, en cambio, no se conforma, aunque reconoce que cuando marino la rígida estructura militar lo tenía constantemente frustrado. Así seas muy bueno, no siempre puedes destacar: debes aceptar los rangos, las varas y las cosas políticas que no están relacionadas con tu talento”, manifiesta.

Tras recibirse de alférez, con su amigo Erick Del Águila trabajaron en el mismo buque. Este último recuerda lo bien considerado que estaba Javier en el área de Operaciones (navegación), pese a ser un palomilla, precisó. “Rápidamente se ganaba la simpatía de los oficiales y compañeros. Eso sí, los mayores y más rectos siempre lo tenían en la mira”, precisa este ex hombre de mar que hoy también tiene su propia empresa de seguridad. El germen de su emprendimiento, reconoce, se nutre de la entereza y empuje de su amigo.



Recién casado y tras abandonar las armas, Javier Calvo quiso estudiar en ESAN, pero el trabajo llegó primero. En 1988 entró a una empresa de seguridad debido a su fogueo militar en dichos temas. “En esa época la mayoría de empresas de este tipo no cumplía con lo mínimo indispensable. Adonde entré no solo jugaban con la doble facturación, el IGV y con el Seguro Social –sacándole la vuelta al Estado–, sino que maltrataban a sus trabajadores pagándoles muy tarde o muy poco”, comenta Calvo. Fue entonces que uno de sus clientes le aconsejó abrir su propia empresa; y para probarle

>





Momentos. Monitoreo, adiestramiento constante –también en computación– y servicio todo terreno.



***Equipo.** Liderman y personal del Centro de Control junto al Guardián de la Cultura Liderman; Carlos Luckis, líder zona; y César Peña, subgerente de Operaciones.*



Positivos. *Estos son los tres pilares de J&V Resguardo: ganarse el compromiso de sus trabajadores, velar por su crecimiento profesional y ofrecerles calidad de vida familiar.*

la fe que le tenía, le prestó el dinero que requería.

J&V Resguardo empezó con cuatro vigilantes, y de a pocos el equipo se fue multiplicando. Félix Rivas, actual subgerente del área de Gestión del Talento, fue uno de los que en esos primeros años cubría el servicio de madrugada, y recuerda el impacto que causaba en ellos la visita del 'dueño' en los puntos de las empresas clientes. "No era una ronda convencional para chequear que nadie se duerma. Él conversaba con la gente, sabía el nombre de cada uno y quería saber qué necesitaban y qué veían ellos que se podía mejorar", comenta. Esto no es gratuito. Del Águila recuerda que en la Marina solo uno de los oficiales de mayor rango tenía esa memoria especial, y que todos sus compañeros (incluido Javier) se sentían sumamente especiales y motivados cada vez que eran reconocidos con nombre y apellido.

Los primeros diez años de esta aventura transcurrieron en la casa de sus suegros, en una casita que Javier y su esposa se hicieron en el techo. La oficina de J&V Resguardo, en tanto, era un espacio muy pequeño en la Av. Lampa. "En esa época yo era profesora, así que mi sueldo se iba en las rondas de madrugada y en la comida que repartíamos a los primeros vigilantes. Cuando nació nuestro primer hijo, Mauricio, hubo noches en las que lo llevábamos con nosotros en el carro", recuerda Verónica. Sí, pues, la empresa iba a la par con el proyecto de vida en familia.

"Esa primera época tuvo un quiebre importante en

1998, cuando salió el comercial de Ojo con el personaje "Yungay". Nos afectó muchísimo, porque los empleados venían y querían renunciar ante tanta burla de sus familiares y amigos", recuerda Félix Rivas.

Les urgía una dosis de optimismo. Ese mismo año, J&V Resguardo convocó un concurso interno entre clientes y personal para encontrar el nombre que suplantara al despectivo guachimán. Así nació la palabra Liderman, que para ellos reunía los valores, el sentido del humor y el liderazgo de quien se siente orgulloso de su trabajo.

"Fue difícil hacernos conocidos. Nunca he tenido un departamento de marketing ni de ventas. Nunca quisimos porque al principio no teníamos plata y, luego, porque notamos que nuestra mejor publicidad eran los antiguos clientes. Y lo sigue siendo", señala Javier. Por ejemplo, la empresa Sulcosa –cuyo gerente fue quien le prestó el capital inicial– sigue siendo cliente suyo. La situación se tornó imparable cuando decidieron participar en concursos sobre clima laboral. Un nuevo capítulo se inició, y con sorprendente y contundente rapidez.



La cultura de esfuerzo y bienestar que desde el principio se fue forjando en J&V Resguardo no estaba escrita en ningún documento. Todo era obra del ímpetu de Javier.



1989
año en el que nació
J&V Resguardo



65
millones de dólares
facturados el 2011



40%
crecimiento
respecto al 2010



3ro
puesto en el **Great Place
To Work 2011**



9.000
número de agentes
Liderman en el Perú
y Ecuador

El 2002, sin embargo, tuvo que volcar en un papel toda la experiencia adquirida para poder participar en el certamen Great Place To Work, el cual destaca a las empresas que brindan los mejores ambientes laborales en el país. “Desde entonces nos mantenemos en el Top 10 de los mejores empleadores”. El 2007 ingresaron al mercado ecuatoriano, donde también han recibido galardones similares. “En esos documentos (los del concurso) solo estábamos poniendo por escrito cosas que ya aplicábamos desde antes. Fue muy satisfactorio ganar, pero no podemos quedarnos pensando en esas glorias pasadas. Hay que estar en el campo y en la calle, sino ¿cómo sabes cuál será el próximo ciclo de vida de tu empresa? Hay que adelantarse a las necesidades y descubrirlas. El reto es sostenerse en el tiempo, esa es la lucha”, advierte Calvo. ¿Será que en algún momento del día se le acaba la batería a este empresario?

Permitir críticas constructivas, evitar la verticalidad excesiva, crear una cultura de honestidad y trabajo, brindar buenos salarios y beneficios adicionales a los trabajadores, ¿garantiza todo esto que una empresa marche sobre ruedas? “Es muy fácil castigar un acto de deshonestidad diciendo: “Bótalo”, en lugar de educar a tu trabajador. Hay que entender de dónde viene este, probablemente de un hogar roto, sin educación, con otros valores... Si te dedicas a botar, así nomás, te quedas sin gente. Hay que estar dispuestos a educar y a ser tolerante”, señala Javier, lidiando a su manera con un problema estructural.

Su esposa destaca ese mismo empeño educativo cuando se trata de lidiar con el Síndrome de Asperger de su hijo mayor. “Fue complejo porque recién hubo un diagnóstico cuando mi hijo estaba acabando el colegio. Es el único hombre, el mayor, y yo en casa lidié muchas veces sola con el problema mientras él hacía crecer la empresa... Sé que le hubiera gustado que Mauricio tomara las riendas de la compañía”, comenta. Lo cierto es que su primogénito ha tomado su propio camino y, pese a que su mal produce dificultades en la interacción social y en la comunicación, desde enero de este año tiene un programa en Radio Insomnio llamado *Soy un As*, donde hace gala de su vasto conocimiento sobre aviones, vuelos internacionales, aeropuertos y todo lo referido a la aeronáutica. >



“Sus 9.000 UNIFORMADOS los han convertido en el líder del mercado, e incluso en MOTIVO DE ESTUDIO en universidades como la John Hopkins”



Compromiso.
"Si eres un Liderman y trabajas aquí mínimo cuatro años, te profesionalizamos en oficios para que crezcas en otras empresas", esta es la propuesta que viene afinando Javier para en breve lanzársela a sus muchachos.

Su viejo está feliz. "¿No es una maravilla ese juego de palabras? Sí, mi hijo es un as", sonríe orgulloso.




El Perú avanza, rezan los economistas mirando a los empresarios. Pero en el cine de ficción el éxito no es igual de meritorio para los vigilantes. En la película peruana *El Guachimán* (2011) se recrea la historia real de un vigilante de la empresa Hermes que robó S/.2 millones tras dopar a sus compañeros de trabajo. "Me dolió ver esa película, pero es lo que el mercado se merece. Esa es la percepción del ciudadano común sobre los vigilantes, y nuestra obligación es cambiarla. Pero eso no va a tardar menos de 20 años", refiere el guardián de la cultura Liderman.

Los Liderman manejan Internet. Desde 1998 poseen un *software* especial. Aproximadamente el 50% está computarizado y se relaciona con la matriz a través de sus redes sociales, recibiendo desde mensajes de aliento hasta la notificación del depósito de la quincena. Los altos mandos de J&V Resguardo se turnan incluso para conversar a diario con Giselle Collao en *La hora del vigilante peruano*, programa de Radio Capital. Para Javier Calvo, empero, todo esto es aún insuficiente.

Según él, se necesita aún ofrecer un horizonte más amplio a los vigilantes. Por eso, a fin de atraerlos y convencerlos de quedarse en J&V Resguardo, les está ofreciendo a mediano plazo brindarles un oficio adicional. "En la actualidad falta materia prima. Es decir, gente. Así que durante un año encuestamos a clientes para saber qué oficios son los que demandarán en los próximos cinco o diez años. Con esa información estamos creando un proyecto con Centrum y la Universidad John Hopkins que nos permitirá firmar convenios con institutos tecnológicos como Senati o Sencico. Así, si eres un Liderman y trabajas aquí como mínimo cuatro años, nosotros te profesionalizamos en oficios para que crezcas en otras empresas. Es un nuevo paradigma", pronostica.

No es para menos. Este plan va a transformar a J&V Resguardo en un semillero de gente motivada, súper comprometida y con una mediana rotación de personal. Cuatro años como vigilantes y, de ahí, ¡a crecer!

Esta es la pequeña revolución que Javier Calvo se trae entre manos. "La única cosa que asegura nuestro futuro es la generación de sueños", concluye. 

El callado rol materno en la formación de líderes

EL AMOR EN LOS (PRIMEROS) TIEMPOS DE OBAMA, CLINTON, LULA Y VARGAS LLOSA

POR JOSÉ CARLOS REQUENA

ILUSTRACIÓN JOSÉ LUIS CARRANZA



SUELE decirse que “detrás de un gran hombre, hay una gran mujer”. El dicho, con un evidente componente machista, suele referirse a la compañera de algún líder influyente. Es decir: al complemento perfecto para el gran promotor de cambios. Sin embargo, en más de uno de los casos, de retroceder unos años en sus respectivas historias, podríamos encontrarnos con un personaje capaz de darle un sentido nuevo a la tan mentada frase (nos referimos a la mamá del gran hombre en cuestión).

SÍ SE PUEDE

Barack Obama, el primer presidente afroamericano de Estados Unidos, empezó a escribir su libro de memorias luego de convertirse, en 1994, en el primer editor negro de la prestigiosa revista *Harvard Law Review*. El futuro líder demócrata pretendía que su obra fuese un recorrido hacia su identidad por el lado africano de sus orígenes.

Emprender la escritura del mismo, sin

embargo –labor en la que Ann Dunham, su madre, lo asistió, ayudándolo a precisar recuerdos e historias personales– se percató de una verdad tan grande como definitiva: ella era “la única constante” en su vida. Su madre falleció mientras él concluía la edición. En la introducción de sus memorias, Obama escribió: “Lo mejor de mí se lo debo a ella”.

“Yes we can”. De niño quizás escuchó

>



reiteradas veces estas tres palabras durante sus repasos matutinos de inglés, propiciados por su madre en la lejana Indonesia. El objetivo de Mrs. Dunham era preservar las raíces estadounidenses de su hijo, quien crecía lejos del territorio continental y con raíces también diversas, pues Barack Hussein Obama nació en Hawái, era de padre keniano (quien abandonó el hogar tempranamente) y madre oriunda de Kansas; y pasó además sus primeros años en Yakarta, ciudad natal de Lolo, su padrastro.

En sus memorias, Obama menciona esta parte de su historia personal. Su madre, una antropóloga que recorrió diversas latitudes siguiendo su vocación, lo despertaba a las cuatro de la mañana, cinco días a la semana, para compensar las limitaciones económicas que imposibilitaban que acudiera a una escuela bilingüe. Cuando Barry –así lo llamaba ella– se quejaba fingiendo dolor estomacal o manifestando un real cansancio (“mis ojos se cerraban cada cinco minutos”, cita en sus memorias), Ann replicaba de manera directa y concisa: “Para mí tampoco es una fiesta, chico”.

En otro pasaje de su libro, Obama narra la ocasión en la que le mintió a su madre con el fin de ocultar un accidente que le había causado una herida algo severa. Tras superar el incidente, Ann Dunham hizo hincapié en la necesidad mantener por lo menos cuatro valores: honestidad, sinceridad, justicia y opinión independiente. Por episodios como este, es probable que el hoy presidente estadounidense se refiera a ella como “el espíritu más bueno y generoso que jamás he conocido”.

EL JOVEN DE LA ESPERANZA

Cuando Bill Clinton irrumpió en la política de su país, mucha gente se sorprendió de sus orígenes: William Jefferson Blythe III, su nombre de pila, había nacido en Hope (Esperanza, en español), un pequeño pueblo de Arkansas, uno de los estados menos desarrollados de Estados Unidos, en medio de una familia sin tradición política.

Si su origen geográfico y social causaban sorpresa, su historia familiar –una mezcla de abandonos y presencias intermitentes de su padre– propiciaba simpatías por ser compartida por un sinnúmero de sus compatriotas: ausencia paterna, fuerte presencia de los abuelos maternos y, sobre todo, preponderante rol materno.

Virginia, la madre de Bill, tenía seis meses de embarazo cuando el padre de este, William Jefferson Blythe II, falleció en un accidente automovilístico mientras retornaba a casa. Dada la ausencia paterna, el hoy esposo de Hillary Clinton pasó sus primeros años con sus abuelos maternos. Virginia partió a Nueva Orleans a estudiar enfermería. Visitaba a su hijo en sus recesos académicos.

Fuentes:

My life, Bill Clinton, Nueva York: Vintage Books, 2005.

Los sueños de mi padre. Una historia de raza y herencia, Barack Obama, Buenos Aires: Debate, 2009.

Lula, O filho do Brasil, Denise Paraná, Sao Paulo: Fundacao Perseu Abramo, 2008.

FDR, Jean Edward Smith, Nueva York: Random House, 2008.

El pez en el agua, Mario Vargas Llosa, Barcelona: Seix Barral, 1993.

Bill tenía cuatro años cuando mamá se volvió a casar. Su padrastro, Roger Clinton, quien solía recaer en el alcoholismo, fue una presencia accidentada en su vida. En su libro de memorias, narra un episodio en el que este llegó a disparar su arma con tal de evitar que el pequeño y su madre fuesen a visitar a su abuelo en el hospital. El disparo no tuvo consecuencias, pero impactó en el alma del menor.

Hechos como este, sin embargo, contrastaban con el amoroso trato que Virginia brindaba a sus hijos. “Ella mantenía siempre el espíritu y la energía”, escribiría posteriormente el hombre que sobrevivió al escándalo en el Salón Oval. “Mantenia sus problemas para sí misma”, ha escrito Bill Clinton sobre su madre.

En sus memorias también da cuenta de un episodio previo al inicio de sus estudios universitarios. En la carta de postulación a una beca, ella lo había descrito como un hombre hecho a sí mismo, a *self-made man*. Él discrepaba: “Fue ella la que me enseñó a levantarme todos los días y continuar; a ver lo mejor en la gente, aún cuando ellos vieran lo peor en mí; a ser agradecido por cada día y a saludarlo con una sonrisa; a creer que puedo ser o hacer cualquier cosa que me proponga si pongo el esfuerzo necesario; a creer que, a fin de cuentas, el amor y la bondad prevalecerían sobre la crueldad y el egoísmo”.

MADRE CORAJE

El itinerario político de Luiz In cio da Silva, Lula, es un homenaje a la constancia, persistencia y decisión. Lula fue elegido presidente de Brasil luego de tres intentos consecutivos. Concluía así una larga trayectoria que, durante los convulsionados años setenta, lo había llevado de su humilde puesto de obrero metalúrgico a la cima del movimiento sindical brasileño. En el camino vivió innumerables apremios. Incluso, la cárcel.

Entrevistado por la periodista carioca Denise Paraná, autora del libro *Lula, el hijo de Brasil*, fue sincero y descarnado: “Cuando me preguntan por mi infancia, lo primero que recuerdo es que no he tenido una”. En ella, su padre fue una figura ausente (“un pésimo marido”, ha dicho). La de Eurídice, su madre, en cambio, fue realmente poderosa. “Una mujer analfabeta, que ni siquiera podía hacer la o”.

Aristides, su papá, abandonó el hogar pernambucano para irse a trabajar a Sao Paulo. Algunos años después, llevando consigo a sus ocho hijos (cinco hombres, tres mujeres) Eurídice le dió el encuentro. Una vez all , pese a la incertidumbre y necesidad reinantes, decidió separarse definitivamente.

En la gran ciudad, ella fue la artífice de una hazaña que Lula reconoce y celebra: “Mi madre consiguió, en un momento de miseria muy grande, que sus hijos sean hombres pobres pero honrados, y que sus hijas no tuvieran que prostituirse”.

El ex presidente vive admirado del ejemplo de vida que les legó. “Tenía una voluntad de vivir muy grande. No se deprimía ni se quejaba (...). Creo que tengo mucho de eso, de su optimismo”. Le apena, eso sí, que su madre no haya podido ser testigo de su ascenso político.

“Cuando me preguntan por mi INFANCIA, lo primero que RECUERDO es que no he tenido una”
(Lula)

“Fue ella la que me ENSEÑÓ a ver lo mejor en la gente, a creer que PUEDO ser o hacer cualquier cosa que me PROPONGA si pongo el esfuerzo necesario”
(Clinton)

EL NOBEL MATERNO

Aunque el liderazgo de Mario Vargas Llosa se ha manifestado más claramente en el terreno literario, sus obras y su trayectoria intelectual no han estado ajenas al quehacer político. Vargas Llosa es no solo el talentoso escritor que corona su carrera con el Premio Nobel el 2010, sino el animal político que se convirtió en candidato presidencial en 1990, concluyendo así una breve e intensa militancia partidaria. En todo momento, además de la sólida presencia de su esposa Patricia, Vargas Llosa contó con una figura importante: su madre, Dora Llosa Ureta.


Dora Llosa tuvo un breve matrimonio con Ernesto Vargas, quien abandonó el hogar antes que naciera Jorge Mario Pedro, en Arequipa, para regresar años después, cuando “el clan Llosa” se encontraba afincado en Piura, tras haber pasado algún tiempo en Cochabamba, Bolivia, bajo el liderazgo protector del abuelo paterno.

El retorno del padre cambiaría dramáticamente la relación de Vargas Llosa con su madre, que hasta entonces había sido muy cercana. Significaría, además, el inicio de una tormentosa relación entre un tipo autoritario y un hijo que se convertía en escritor a pesar de los prejuicios y las adversidades. Las páginas de *El pez en el agua* abundan en detalles de esta relación y del callado cobijo que él encontraba en la amorosa (y engreidora) presencia materna.

Esos primeros años, entre Arequipa, Cochabamba y Piura, entre cuentos antes de dormir e historias escuchadas en el hogar, forjarían los cimientos de su vocación literaria. En el discurso de aceptación del Premio Nobel de Literatura, Vargas Llosa alude a la emoción que sentía su madre cuando le leía versos de Amado Nervo o Pablo Neruda, la cual llegaba hasta las lágrimas. También se refiere a los inocentes orígenes de su vocación literaria; en los cuales está presente Dora: “Mi madre me contó que las primeras cosas que escribí fueron continuación de las historias que leía, pues me apenaba que se terminaran o quería enmendarles el final”.

Aunque una interpretación plena compete a psicólogos o especialistas en liderazgo, lo cierto es que en estas historias se juntan padres ausentes (por diversas circunstancias: abandono o muerte) con situaciones adversas que enfrentar (crecer en la pobreza, con un padrastro alcohólico o autoritario o aquejado por la pobreza). Sin embargo, en todas estas ha habido madres que han sabido cobijar los sueños de sus vástagos, llegando a formar caracteres tan inquietos como decididos.

Quizá las circunstancias aceleren la madurez, forzando a crecer a niños que deben completar sus jornadas de juego con preocupaciones propias de un adulto. Esta madurez, empero, no llegaría a su plenitud sin un entorno materno propicio, en el que el amor estuvo presente y, siempre, con una actitud positiva ante la adversidad.

“Detrás de un gran hombre, hay una gran mujer”. Muy cierto. En estos casos, ha habido grandes y anónimas madres que dedicaron sus vidas a anidar sueños. Sin ellas, quizá estos cuatro personajes no habrían llegado adonde la historia hoy los ubica. 



Walkman Z1000

La marca que fabricó Sony a finales de los años setenta vuelve como **uno de los reproductores MP3 más modernos** de la firma japonesa. Con una pantalla multitáctil de 4,3 pulgadas y una conexión WiFi, este modelo ha logrado una gran acogida. Además de tener acceso a redes sociales como Facebook, Twitter y YouTube, **posee un sistema Android 2.3**, lo cual le permite comprar aplicaciones del Android Market. Su versatilidad se confirma a través de su conector de micro HDMI que le **permite enlazarse con los televisores** para jugar, ver películas y fotos en la pantalla grande. Sin duda, un retorno que refresca el mercado.

Olympus X-Z1

Es una de las cámaras digitales –**bastante ligera y con un diseño elegante**– que más destaca actualmente entre los dispositivos compactos. Las imágenes captadas por su lente poseen una gran resolución gracias a un procesador TruePic y a un sensor CCD de 10 megapíxeles. Asimismo, su pantalla de 3 pulgadas también asegura una buena calidad a la hora de visualizar las fotografías. Sin duda, **uno de los aspectos más resaltantes es su luminosidad**, la cual va desde f1.8 a f2.5. Otras características, como su rápido **zoom** y su batería de alta duración, convierten a esta cámara en un instrumento amigable para capturar los momentos más deseados.



Kindle Fire

Es la primera tableta desarrollada por Amazon. Con una pantalla multitáctil de 7 pulgadas, este dispositivo permite a los usuarios tener **acceso a más de 1 millón de libros electrónicos** en formato kindle que ofrece la firma. Asimismo, el dispositivo posibilita la compra o alquiler de más de 100.000 películas y programas de televisión. Un precio cómodo, una batería que dura cerca de ocho horas y un sistema operativo Android son otros de los rasgos que convierten a esta tableta en una opción bastante interesante.