

CARLOS GALDÓS
le da de alma al criollazo limeño

edición 03 - 7 de setiembre del 2012

mb

mujeres
BATALLA

ROSARIO MAGGI
Tomó una fábrica
con mil problemas.
El 2011 facturó
US\$84 millones

INÉS TEMPLE
De niña, ¿qué
soñaba ser
de grande?



ISBN: 7750689000

0001 / IS



7 750689 000596

10 la empresaria

Rosario Maggi:
Dejó un negocio súper rentable por cumplir el deseo de su padre



22 mi lado B

INÉS TEMPLE:
"Lo que yo quería ser de grande"



la ejecutiva 24

Caridad de la Puente:
La mujer que irrumpió en un rubro 'solo para hombres'

34 aprendiendo a aprender

MILI ARELLANO:
"La importancia de decir NO"



36 la emprendedora social

Ana Sofía Pinedo:
Tenía 16 años cuando decidió confrontar a Sendero Luminoso



48 galdós

"Criolladas.com"



la empleada del mes 50

Patricia Oyanguren:
Consecuencias de que a tu hija de 2 años le detectan cáncer

60 cadena improductiva

ELIANA OTTA:
"¿Quién puede preguntar qué y a quién?"



62 hombre batalla

Nguyen Chávez:
En su restaurante se cocina a los peruanos del mañana



Director: Antonio Orjeda / Editora de diseño: Vanessa Florián / Redactores: Fabiola Noriega, Joaquín León, Ramiro Flores / Fotógrafas: Ximena Barreto, 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 03. Fecha de publicación: 07-09-12. Revista mensual, editada y publicada por Antonio Orjeda E.I.R.L., calle Trípoti 242, dpto 702, Miraflores. Impresa en Punto & Gráfica 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.



PRIMEROS PASOS

Primero, es el sueño. Ana Sofía Pinedo aún estaba en el colegio, tenía 16 años cuando se puso su vestido amarillo y, junto a tres amigos con zancos, una nariz roja y un tambor, decidieron declararle la guerra al terror. ¿Su sueño? Devolverle la alegría a su distrito. ¿El enemigo? Sendero Luminoso. Ocurrió veinte años atrás. Villa El Salvador era un ejemplo de organización vecinal. Los terroristas pretendían sembrar allí su ideología. En 1992, Sendero eligió el Día de la Amistad para imponer un paro armando en la capital. El distrito respondió con una marcha contra la violencia en la que destacó una de sus mayores dirigentas: María Elena Moyano. Al día siguiente, la asesinaron. No solo eso – todos lo sabemos –, con dinamita volaron su cuerpo. Ana Sofía tenía 16 años. Un mes después estallaron un ómnibus frente a la comisaría. El miedo estaba instalado. Fue entonces que esta chiquilla y sus amigos entraron en acción. Ansiaban ser artistas, llevaban años practicando danza y teatro. Villa El Salvador estaba mudo. Tomaron sus calles para devolverle la alegría. Los niños fueron los primeros en salir de sus casas para reír y saltar a su alrededor. Ocurrió veinte años atrás. Hoy, Arena & Esteras – así se hicieron llamar – es un colectivo de educadores que a través del arte forja jóvenes con espíritu libre y solidario. Sí, pues: primero, fue el sueño.

¿Quieres saber cómo lo hizo? Ella es La Emprendedora Social de este mes.

Por cierto, en nuestro caso el sueño es ya tan real, que tienes en tus manos nuestra tercera edición. Los primeros días, los de los fuegos artificiales y el papel picado, son cosa del pasado. Hoy la tarea es lograr que esta propuesta camine,

dé sus primeros pasos.

¿Eres un emprendedor? Entonces debes saber que venimos experimentando el momento de las grandes decepciones. Te fallan quienes menos esperas. Sin embargo, por más absurdo que parezca, lo agradeces. ¿Por qué? Porque ello te está permitiendo descubrir el mundo real, también lo cómoda que era la vida cuando eras un trabajador dependiente (sí, en serio: cómoda). Ambas son condiciones distintas, ambas tienen sus pros y sus contras. No hay buena ni mala. Está en uno decidir qué camino tomar.

Nosotros hemos elegido darle de alma y producir **Mujeres Batalla**. Lo más sabroso de este proceso es sentir el apoyo de personas inesperadas, que tras conocer nuestro concepto se han sumando a la causa, convencidos de que esta es una revista útil y necesaria. Por eso agradezco a Lucho Avellaneda, Susana Eléspuru y a Milagros Plaza, también a quienes son ya parte de la banda – porque señores, esto es purito *rock and roll* –: Karen Weinberger, Irene Guerra, Mario Vargas y Alan Zúñiga. ¡Gracias!

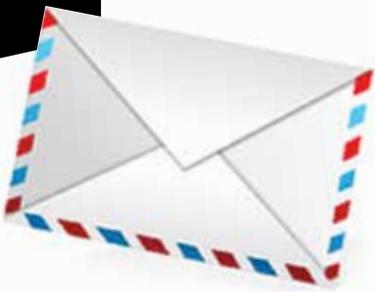
Dar los primeros pasos, tarea titánica. Pero también satisfactoria. Por eso te invito a ser parte de esta batalla. Escríbenos a antonio@mujeresbatalla.pe o a contacto@mujeresbatalla.pe, dínos qué piensas, haznos papilla si así lo consideras...

Ayúdanos a hacer juntos ¡una gran revista!

Nos vemos octubre. 



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



Nos han súper emocionado con la entrevista. Capta lo que la familia Ann Sullivan es. No saben cuánto se lo agradecemos, personalmente estoy con muchos retos encima, pero esto que han publicado me ha dado la gasolina, la energía, para seguir siendo una positiva radical. Cada día es una batalla que vale la pena darla con pasión, persistencia ¡y siempre por el Perú!

Liliana Mayo

Directora general del Centro Ann Sullivan del Perú



Antonio, sabes que te sigo desde hace años. Desde que tenías la página Ejecutivas, en *El Comercio*, y te propuse conocer la trayectoria de una mujer batalla: mi hija; de quien –igual que a todas tus entrevistadas– supiste mostrar, con tu visión y tus palabras, lo mejor y lo más destacado de su emprendimiento. Me siento muy involucrada, me siento parte de esta historia que te ha convertido ahora en un Hombre Batalla. Se sentía el vacío, nos hacían falta las historias que tú nos transmitías. Solo me resta repetir lo mismo que he posteado en Facebook: “Excelente revista, motivadora, nos pone en contacto con la realidad de tantas mujeres batallas, con su emprendimiento, con su tenacidad para lograr sus objetivos. Difundir a través de una revista todo lo bueno que se viene forjando en el Perú es un aliciente que contagia optimismo”. ¡Felicitaciones!

Ana María Saavedra



Querido Antonio:
Quiero antes que nada felicitarte por haber cumplido un sueño. No todas las

personas tienen las agallas para cumplir sus sueños. Mira, ya estás en tu segunda edición de **Mujeres Batalla**, y sentirme testigo de esto me llena de felicidad. Te tengo como ejemplo e inspiración, pues no solo inspiras a los peruanos con este regalo que nos brindas mes a mes –contándonos historias maravillosas que nos llegan al alma y que nos permiten sentir la fuerza y la fe de quienes hacen realidad sus objetivos– sino que tú mismo eres un ejemplo de Hombre Batalla, de quien se propone ¡y logra su meta! Te agradezco con el alma que hayas decidido continuar lo que años atrás empezaste con Ejecutivas, la página que tenías en *El Comercio*, y que lo hayas hecho con esta espectacular revista.

Susana Carreras

Gerente de Ransa Empresario



El nacimiento de la revista **Mujeres Batalla** es un logro que todas las integrantes de la Asociación Mujeres Batalla (Amuba) valoramos y reconocemos. Es el esfuerzo y el *¡yo también quiero y puedo!* de Antonio Orjeda, un ser humano espectacular que al igual que muchas mujeres emprendedoras ha dejado de lado sus miedos y ha dado el gran salto para seguir sus sueños. ¿Cómo pensar en resultados adversos cuando tu corazón y tu pasión guían lo que haces? Esta no es una simple revista, es un material de consulta y enseñanza, es de lectura obligatoria tanto en la casa como en la oficina. En nombre mío y del directorio, recibe nuestras sinceras felicitaciones en esta nueva etapa.

Martha Pajuelo

Presidenta de la Asociación Mujeres Batalla



Nos hemos acostumbrado a creer que si abrimos una revista es para matar el tiempo de forma entretenida: lindas fotos, sociales, farándula y... algún Sudoku. Cuando llegó a mis manos **Mujeres Batalla**, rompió el esquema, pues es una revista nutritiva; y no porque venga con un *pack* que contenga una oferta, sino porque te reconforta y estimula el espíritu. Te ubica donde a cualquier mortal le gustaría estar: emprendedora neta, emprendedora dependiente, emprendedora social, colaboradora de empresa con muchos deseos de superación y, también, hombres emprendedores. ¿Qué le faltaría? *Tips* cortitos para diferentes profesionales... Lo más emocionante al leer esta revista es la energía que brota de cada uno de los personajes que brindan su testimonio, es muy sana y transparente. ¡Transmite! Espero que mucha gente sienta lo mismo y respalde esta iniciativa, para así poder contar con propuestas como esta por mucho tiempo.

Cecilia Chávez



Antonio, el orgullo y emoción que sienten las **Mujeres Batalla** que conozco cada vez que les he entregado un ejemplar de tu revista, ha sido una experiencia increíble. Y es que de eso se trata: de una revista especial, que trae consigo algo muy parecido a un espejo y que le brinda a tantas mujeres de empuje la oportunidad de verse y sentirse reconocidas en ese esfuerzo anónimo de sacar adelante sus sueños. Muchos éxitos para este noble emprendimiento. Créeme, sobrarán manos para seguir trabajando en esta preciosa manera de hacer periodismo.

Roger Trelles Carrión



Me encantó la revista. Muchas gracias por compartir todas estas increíbles historias. Era lo que esperábamos, una revista con la cual identificarnos. Muy linda la entrevista a la Sra. Susana Carreras, sí que es un gran ejemplo de Mujer Batalla. Esta revista me encanta porque no solo se enfoca en los éxitos de cada uno de sus personajes, sino también en sus errores, en sus anécdotas, experiencias y luchas, de las cuales nosotras podemos aprender. Actualmente, las mujeres estamos cada vez más involucradas en el ámbito laboral, cada vez somos más

las emprendedoras con muchas ganas de salir adelante porque, pese a ser el 'sexo débil', somos unas luchadoras. ¡ARRIBA LAS MUJERES!

Anaís Pacheco



Quiero compartir mi satisfacción por el reconocimiento que ustedes le están dando a todas aquellas mujeres que van por el mundo demostrando que la actitud es la base para lograr cosas sorprendentes, y que lo hacen pese a las dificultades y vicisitudes que

se pueden presentar en la vida. Leer esta revista me ha motivado a seguir cumpliendo todos mis sueños y a tomar como referencia las experiencias de cada Mujer Batalla para mejorar, tanto en lo personal como en lo profesional. ¡Muchas felicitaciones! Se nota el esfuerzo, dedicación e investigación, pero, sobre todo, la pasión. El mensaje que transmite esta revista es muy positivo.

Cindy Espejo Fernández

Estudiante de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de San Martín de Porres



"Un buen **Plan de Comunicación** produce **Buenos Resultados**"

Evento: El Congreso Inmobiliario más importante del Perú - COIPRI 2012
Realizado el 05 y 06 de Junio - Delfines Hotel & Casino

La Estrategia

Creación de un Ecosistema Digital

- Dynamic Web Site
- Social Media Management
- E-mail Marketing

El Resultado

Ficha Técnica del Éxito

- Participaron más de 600 personas.
- Auspiciaron 16 de las más importantes empresas del país.

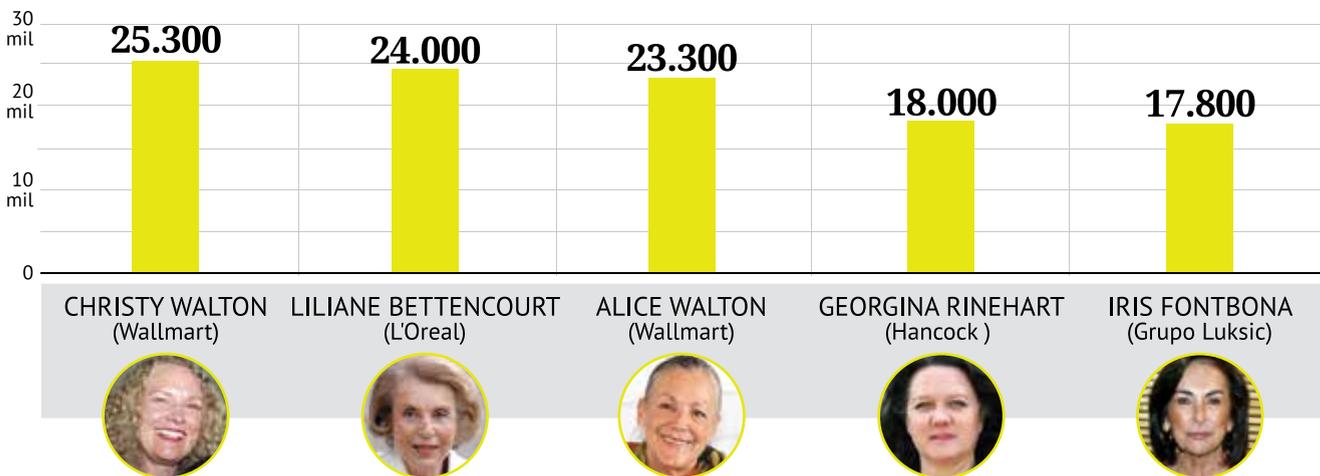


VARGAS & ZUÑIGA
COMUNICADORES

Telf: 4711298 Nextel: 412*9345 Cel: 997282214
www.vargasyzuniga.com

Cifras femeninas

Las mujeres más ricas del mundo de acuerdo a la más reciente edición de la revista *Forbes* (en US\$ millones):



Realidad internacional



8,3 por ciento

más alto es el sueldo promedio de un hombre respecto al de una mujer en Chile, según un sondeo del BID y la ONG Comunidad Mujer. En el 2009, la diferencia era de 18,2%.



20 por ciento

de la fuerza laboral en América Latina está compuesta por mujeres, de acuerdo a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.



46 por ciento

de los participantes de los JJ.OO de Londres 2012 fueron mujeres. Todos los países llevaron a representantes femeninas en sus delegaciones.

Realidad local:

15,9 millones

de trabajadores conforman la Población Económicamente Activa de Perú actualmente, refiere un reciente estudio de la Cámara de Comercio de Lima.

71,2 por ciento

se encuentra laborando en una micro y pequeña empresa (mype), indica el mismo estudio.

40 por ciento

de la producción nacional de calzado que es adquirida por el Estado es fabricado por mypes en Trujillo, señaló Foncodes.

Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) 2011:



6,19 millones

mypes operaban en el Perú el año pasado.



73 por ciento

de esas empresas se encuentran en zonas urbanas, de acuerdo a esa misma investigación.



7 años

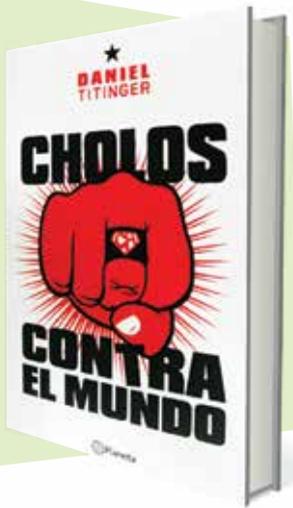
es el promedio de antigüedad de las mypes. El promedio de trabajadores es de dos.

crónicas

Cholos contra el mundo

DANIEL TITINGER

Crónicas y perfiles que configuran lo que hoy se conoce como peruanidad. Titingher, cronista y autor del conocido libro *Dios es peruano*, narra episodios desconocidos de la vida de la campeona mundial Kina Malpartida, el poeta Martín Adán y Nezaireth Casti Rey, el niño predicador. También presenta la historia de los camellos de Ica y del Huáscar como trofeo de guerra. **Dolor, coraje y mezquindad, son algunas de las emociones que se desprenden de estos relatos.**



motivacional

Desapegarse sin anestesia

WALTER RISO

El escritor italiano criado en Argentina, autor de varios textos vinculados al cuidado de la salud mental y la calidad de vida, **explica en esta oportunidad lo que significa el apego,** las razones que lo generan, y los aspectos que una persona debe tomar en cuenta para enfrentarlo y erradicarlo. Riso emprende con esta publicación **una batalla a favor de la independencia emocional,** a fin de que la gente esta consiga una vida libre y más saludable. Fue una de las obras más vendidas en la Feria Internacional del Libro de Lima 2012.



historia

Contra-historia del Perú

EDUARDO DARGENT Y JOSÉ RAGAS

¿Qué hubiera pasado si Mario Vargas Llosa ganaba las elecciones presidenciales en 1990? ¿O si José de San Martín lograba imponer una monarquía en el país, la capital del Perú fuera Jauja o si no se hubiese difundido el primer "Vladivideo"? **Las respuestas a estas y otras preguntas son desarrolladas en nueve ensayos** compilados por Dargent (politólogo) y Ragas (historiador). **Un interesante desafío al pasado** a través de hechos contrafácticos que en su momento muchos consideraron sería el escenario más posible.

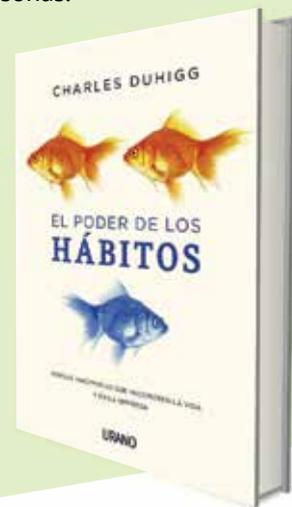


ciencias sociales

El poder de los hábitos

CHARLES DUHIGG

La organización del tiempo, los alimentos que se suelen comer, la forma de gastar o ahorrar el dinero, los lugares donde se busca entretenimiento, son opciones que en diferente medida pueden tener impacto en la vida de las personas. Para Duhigg, estas no suelen ser producto de decisiones meditadas, sino son simplemente hábitos. Justamente, en su más reciente libro analiza –respaldado en casos reales, investigaciones y nuevos hallazgos en el campo de la psicología y la neurología– **el impacto que pueden tener esas costumbres en la salud, la vida personal y el trabajo** de los seres humanos.





ROSARIO MAGGI

gerenta de ventas de Iticsa

“Yo siempre
he creído en
mí”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS LUCERO DEL CASTILLO

DUEÑO DE UNA FÁBRICA, SU PADRE
NO LA APOYÓ ECONÓMICAMENTE.
IGUAL, **SE HIZO EMPRESARIA** Y
SABOREABA EL ÉXITO CUANDO ÉL
-PRÓXIMO A MORIR- LE PIDIÓ
QUE LE **TOMARA LA POSTA**.
DEJÓ LO SUYO. HOY, CON SUS
HERMANAS, **ELLA LIDERA EL MERCADO**



2

1

1

FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑

CUERO
LOTE 20162011

Chema

Calidad que Construye

Super Porcelana Chema
Contenido: 12 unidades de 1 kg.

FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑

BLANCA
LOTE 20164352

Chema

Calidad que Construye

Super Porcelana Chema
Contenido: 12 unidades de 1 kg.

FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑ FRAGIL ↑

BLANCA
LOTE 20164352

Chema

Calidad que Construye



ROSARIO MAGGI ha recibido comentarios que podrían haber amilanado al más pintado. Su mismo padre puso en duda su capacidad para asumir la empresa que él había desarrollado. En 1968 Fernando Maggi fundó una importadora de herramientas para la construcción (Iticsa). Cuatro años después creó Chem Masters del Perú, una fábrica de fraguas e impermeabilizantes. ¿Su marca? Chema.

Don Fernando tuvo cuatro hijas, trabajaba convencido de que ninguna podría continuar su legado. Pese a no contar con su respaldo económico, cada una de ellas le demostró que estaba equivocado y, de la mano de Rosario, asumieron la fábrica cuando él falleció. Su legado fue una marca reconocida por su calidad (también una fábrica en condiciones insostenibles). Hoy Chema lidera el mercado y es solicitada en Venezuela, Chile, Colombia, Bolivia y, próximamente, en Ecuador. Todo esto, gracias al esfuerzo de Rosario y sus hermanas.



Usted se hizo profesional y empresaria pese a que en distintas etapas de su vida enfrentó opiniones machistas que habrían desalentado a cualquiera. Bueno, pero lo importante es que yo siempre he creído en mí (ríe)... Porque a los 15 años, cuando dije que quería estudiar Arquitectura en la UNI, me dijeron que estaba loca, que ni siquiera iba a poder entrar.

Universidad nacional, hartos postulantes, difícil en números. Muy difícil. Pero yo tengo facilidades para las matemáticas, y si bien no entré a la primera, volví a postular e ingresé.

Tenía los recursos económicos para haber postulado a una universidad particular. No los tenía. Aunque no lo creas: no los tenía.

¿La empresa de su papá no iba bien? Esta empresa (Chem Master del Perú) ni siquiera existía. Además, mis papás estaban separados. Entonces...

Interesante. Ex alumna del San Silvestre, uno podría pensar que tenía el mundo a sus pies.

Efectivamente, estudié ahí. Mi papá siempre dijo: "Les voy a dar la mejor educación que pueda". Pero después cambió un poco (ríe)... y dijo: "Se acabó el subsidio". Además, a mí no se me ocurría ir a una universidad particular, y no solo porque no tuviera la plata, sino porque la mejor era la UNI. ¡Esa era mi meta!

Alcanzó su meta. Una vez en la UNI, hubo compañeros que le decían: "¿Qué haces acá!"

Incluso en la academia. Como uno postula por un puesto, y en ese entonces postulaban diez mil para dos mil vacantes, ellos decían: "¿Para qué viene esta mujer a estudiar..."

¡Le estaba quitando el cupo a un hombre!

"Me va a quitar el puesto, y después ¡se va a casar!". Pero los que decían eso eran los menos competentes. Los otros, no tenían ningún problema.

En su momento debió ser realmente bravo escuchar esos comentarios.

Sí, pues... ¡Siempre nos peleábamos las mujeres con los hombres! Y entonces (en la UNI) éramos pocas. Pero como te digo, los que decían



MARÍA DEL ROSARIO
MAGGI PARODI

ESTUDIOS

- ▣ Empezó el colegio en Nueva York, EE.UU. Lo concluyó aquí, en el San Silvestre.
- ▣ Arquitecta de la UNI con estudios de Desarrollo Urbano en el Instituto de Estudios Sociales, Holanda.

EDAD

- ▣ Secreto de Estado.

CARGO

- ▣ Gerenta de Ventas de Importadora Técnica Industrial y Comercial (Iticsa) y de Chem Masters del Perú S.A. (Chema).



Fotografías: Archivo Personal

Inicios. Fernando Maggi y Carmen Parodi con tres de sus cuatro hijas: Fernanda, Rosario y Pilar. Junto a papá, años previos a que asumiesen su gran compromiso. Días preuniversitarios en la Academia Ingeniería, Rosario aún mantiene contacto con amigas de entonces.

Equipo.
Pilar,
Rosario y
Fernanda
han
potenciado
la empresa
que les
legó su
padre.



“En la
ACADEMIA
había chicos
que decían:
‘¿PARA
QUÉ VIENE?
Me va a
quitar el
puesto y
después ¡se
va a CASAR!’”

eso solo eran unos cuantos; y yo les respondía: “¡Estudia pues! Qué pasa, ¿tienes miedo a la competencia?”.

Mientras usted se hacía arquitecta, su papá creó la fábrica. En un principio él tampoco confió en que una de sus hijas tuviese la capacidad para –llegado el momento– asumir su emprendimiento.

No pues. Y tuvo cuatro hijas. Y nosotras, cuando terminamos de estudiar, nos pusimos a trabajar cada una por su lado; pero acabamos todas en el rubro del calzado.

Cierto. Terminó la carrera, trabajó en el Ministerio de Vivienda y renunció al quinto año para iniciarse en el mundo del calzado. ¿Cómo así?

Fue casualidad. Mi suegra tenía una tienda en Surquillo donde vendía materiales para sastrerías. Un día llegó una persona a comprar unos hilos, pero llegó con unas botas. Mi suegra las vio y le dijo “Qué lindas.

¿Tú las fabricas?”. “Sí”. Y nos pasó la voz a todas... Para entonces yo ya estaba por renunciar al ministerio, porque el horario era terrible, tenía tres hijos y lo que ganaba era prácticamente lo que le iba a pagar a alguien para que los cuide. Entonces tomé la decisión de retirarme y vender botas. Primero, a la medida. Venían las personas y me las llevaba al garaje; porque yo empecé en un garaje, igual que Microsoft. Pero me di cuenta que no íbamos a llegar muy lejos porque hacer botas a la medida es bien complicado –venían personas con las piernas muy gordas, un pie muy gordo...–, así que dije: “Vamos a hacer botas, y a la que les quede –como a la Cenicienta– se las lleva”. Así la venta iba a ser más rápida. Invertí todo el dinero de mi liquidación –que no era mucho– y comenzamos. Y fue realmente un éxito.

¿Qué me dice del prejuicio de dejar



de ser una profesional para convertirse en comerciante?

¡Ah! La gente a veces tiene pocos escrúpulos... Hubo una persona, cuyo esposo también era arquitecto y había trabajado conmigo, a la que le conté que había dejado el ministerio y que tenía mi propio negocio, que estaba vendiendo botas. Me dijo: "Qué pena, Rosario. ¿No te da pena no tener un trabajo en tu profesión?". "Mira, tengo tres hijos, y para mí, el trabajo –sea el que sea- dignifica. Con esto yo estoy manteniendo a mi familia. A mí no me interesa si estoy haciendo arquitectura o vendiendo calzado, lo que yo hago, lo hago con ganas. ¡Siempre!". Eso es lo que vale, y aquí se lo digo a mis promotoras: "Si se lo proponen, ustedes van a salir adelante. Todo depende de que crean en ustedes mismas".

¿Cuál era la realidad económica de su hogar?

Siempre estábamos con urgencias.

Mi esposo también es arquitecto, y en ese tiempo no había trabajo para los arquitectos.

Le fue tan bien con las botas que sus hermanas dejaron sus trabajos y abrieron sus propias empresas para convertirse en sus proveedoras.

Sí. Una de ellas (Fernanda) había empezado como cajera en un *fast food* de Estados Unidos y terminó como administradora de esa tienda, o sea que el empuje lo tenemos ¡de familia! Eso es consecuencia de la educación –por eso los papás deben darle a los chicos la seguridad de que ellos pueden–, porque, por ejemplo: si una de nosotras tenía que sacar su brevete, mi papá jamás te iba a decir: "Vamos a buscar quién te lo puede sacar por lo bajo". Jamás. Si tenías que dar examen, ¡ibas y lo dabas! Tú tienes cerebro, tienes todo; es solo cuestión de que te esfuerces... Por eso nosotras sentimos que podemos

hacer cualquier cosa. Somos cuatro mujeres, tengo una hermana que nació con retardo mental, pero tú la ves, y ella siente que puede hacer cualquier cosa. Eso es bueno: no sentirte disminuido por nada... Mi hermana Pilar había sido secretaria en un laboratorio. Para entonces ya se había retirado, pero como tampoco iba a estar sin hacer nada, preparaba alfajores y yo se los vendía en el ministerio (ríe)... Siempre, de alguna manera, hemos estado haciendo negocios.

¡Recurseándonos! Porque cuando tú no tienes quién te dé, tienes que ver ¡de dónde sacas! Y eso te ayuda a salir adelante.

¿Debo entender entonces que la fábrica de su papá aún no tomaba fuerza?

Mi papá se había alejado de nosotras. No tuvimos, en ningún momento, apoyo económico de su parte... Fue mi hermana Pilar quien me ayudó. >



La jefa y su gente. Anneke Schol, Renzo Raffo, Renzo Casas, Ronald Aguilar, Joel Denegri y Susana Milla.



Ella me pagaba los pasajes cuando yo estaba en la universidad... Felizmente la universidad era gratuita.

Hoy, a la distancia, imagino que le debe ver algún lado positivo a la dura posición que tomó su papá.

¡Claro! Nos forzó a esforzarnos...

Él falleció en 1995. A ustedes les iba bien en el negocio del calzado. Ese hecho, precisamente, hizo que para entonces él cambiase de opinión respecto a que no estaban en capacidad de tomar las riendas de su fábrica.

Sí. Nuestro negocio era exitoso: cada una tenía su taller, su marca. Iba muy bien. Yo vendía muy muy bien. Vendía ¡cientos de pares diarios! ¡Cientos!

¿Qué decía su papá?

Se sentía orgulloso de que sus hijas hubiesen salido adelante sin su ayuda.

A tal punto que estando ya en cama, le decía a todos que ustedes debían asumir el control.

Él dijo: "Mis hijas me han demostrado que sí tienen capacidad para llevar adelante este negocio".

Hasta aquí, todo bien. Lo que no entiendo es ¿por qué dejaron el mundo del calzado para meterse en este que no conocían?

Fue un tema sentimental. Sabíamos que él había creado esta empresa con mucho esfuerzo, y continuar y sacarla adelante era definitivamente un reto. Un reto mayor.

¡Un reto gigantesco! Porque este no era su rubro, y la competencia era muy agresiva.

Sí. Y años después, con la globalización, entraron al país marcas muy fuertes con productos muy baratos. Los vendedores nos decían: "¡No podemos vender!".

¿Cómo se sentía?

¡Entre la espada y la pared! Si bajaba mis precios, esa hubiera sido una reacción simplista. Pero escuchando a nuestros vendedores, a nuestras promotoras, a la gente que está en el campo, supimos que pese a todo

“También nos pudimos haber **EQUIVOCADO**, porque no estábamos completamente **SEGURAS** de lo que estábamos haciendo”

nuestros productos seguían siendo comprados porque son de buena calidad. La otra alternativa era bajar nuestros precios, pero para eso tendríamos que haber cambiado nuestras fórmulas, bajar la calidad, y eso habría sido una falta a nuestro público.

Apeló a algo clave: escuchar. Como gerenta no se creyó la sabelotodo, sino que puso atención en lo que sus trabajadores le tenían que decir. Eso es importantísimo. Cada semana venían las promotoras, ¡y las tres gerentes nos sentábamos a escucharlas! Ellas nos contaban lo que estaba pasando, y nos decían: "No se preocupen, nuestros productos los siguen comprando porque la gente sabe que son lo mejor. Lo otro es barato, sí, pero es malo".

El 95, cuando asumieron la empresa, nadie creía en ustedes.

Ni la gente de aquí mismo. Nos miraban con recelo. Pensarían: "Han venido estas chicas que no saben nada del negocio... ¡Qué van a hacer!". Al principio hubo resistencia a aceptarnos como jefes.

No solo tenían problemas dentro. Afuera la competencia las daba por muertas.

¡Ah! Decían que Chema ya estaba por cerrar.

Debieron haber recibido más de una oferta de compra.

En ese entonces, no. Antes de que mi papá falleciera, las hubo. Pero los que vinieron a conocer la fábrica dijeron que esto no valía la pena... No vieron el potencial de la marca.

O quizás lo que vieron fue eso mismo que a ustedes les impactó cuando decidieron tomar la posta: una empresa anquilosada, detenida en el tiempo.

Así es... Faltaba renovar maquinaria, sistemas ¡desde facturación! Aquí aún se facturaba con máquinas de escribir. Se hacía factura por factura, ítem por ítem, ¡y teníamos más de cien productos!

Era 1995, en cualquier colegio ya se usaban computadoras.

Y aquí, borrando con *liquid paper*... ¡Dios mío!

¿No creyeron haberse equivocado? Al cabo de un par de meses ¿no pensaron en volver al calzado?

No. Volver nunca fue una opción. Como todo era incierto, no valía la pena pensar a mediano o largo plazo. Eso nos habría deprimido. Teníamos que resolver el día a día.

Tenían que sobrevivir.

Sobrevivir... Y hoy estamos posicionados como un producto de >

calidad. Con los años nos hemos dado cuenta de que tomamos el camino correcto. Aunque también nos podíamos haber equivocado, porque nosotras no estábamos completamente seguras de lo que hacíamos... El secreto es escuchar: al que vende, a quien usa tu producto. Ellos tienen mucho que enseñarte.

¿Qué fue lo más duro de enfrentar en el proceso de ganarse el respeto de su gente?

Había mucho radio bamba. Muchas voladas. "A las señoras no les interesa la empresa, se están gastando la plata, no les interesa el personal..." Cosas inimaginables que yo prefería no escuchar. Nunca le presto atención a las voladas. Yo vengo acá a trabajar... Peco de eso, porque por ejemplo no conozco la vida personal de mi secretaria. Sé que tendría que involucrarme, ¡pero tengo tantas cosas que hacer! Además, lo importante es que ella sabe que si hay algo de su vida que me quiere contar, yo soy toda oídos... Hay chicas que nos toman como sus referentes, porque saben que a nosotras la situación económica fue la que nos obligó a salir adelante, ¡y que nos gusta estar en la lucha diaria! Y también dar trabajo a tanta gente.

No paran de crear nuevos productos, han abierto dos plantas en provincias...

Estamos por inaugurar una tercera en Huachipa y otra más en Huancayo.

Además, otra consecuencia de sus aportes a esta empresa es que ahora también exportan.

¿Cómo se siente?

Muy satisfecha. Siento que hicimos lo mejor que pudimos, y que también hemos tenido suerte; porque la suerte tiene que ver con el éxito. El que diga que no, miente. Porque conozco a gente con capacidad, pero que no lo ha logrado.

¿Cómo lo explica?

No sé... Creo que hay que pensar siempre en positivo. Dicen que uno mismo es quien atrae lo bueno.

Han pasado casi 17 años desde que llegaron y revolucionaron la empresa...

Parece que fue ayer. El tiempo se ha pasado rapidísimo ¡porque el día a día te absorbe! Pero en lo que ahora estamos pensando, es en cómo va a seguir esta empresa en el futuro... Estamos recibiendo un *coaching* para saber cómo proyectarnos, porque no queremos que lo que hemos construido caiga en manos de un inescrupuloso. Hacemos esto porque le tenemos mucho cariño a la empresa, a la marca, a lo que mi papá nos dejó.

Su papá quería que un hijo heredase la conducción de la empresa. ¿Ustedes quieren lo mismo?

Definitivamente. Pero eso tiene que ser en base a una profesionalización. Quien asuma tendrá que ganársela, tendrá que demostrar que tiene las competencias. Ya tenemos a uno trabajando en un área de la empresa –en Comercio Exterior–, pero él sabe que todavía tiene un largo camino por recorrer, y que tiene que saber escuchar, porque tener ideas nuevas es bueno, pero también lo es escuchar a quienes ya hemos hecho el recorrido, a quienes tenemos calle, porque eso tiene un valor: porque el mundo no es el que te enseñan en las universidades... El mundo es como es, y hay que adaptarse a él venciendo los obstáculos del día a día.

¿En todos estos años se ha cruzado con alguno de esos ex compañeros que le decían: "¿Qué haces acá, estás quitándole un cupo a un hombre"?

No... Pero de repente me han visto en el periódico (ríe)... 



Invencibles. Ellos son parte del equipo de almacén y distribución: Carlos Hervias, Omar Cuevas, Santiago Mayhuasca, Diego Soller, Martín Cerdán, Roel Sánchez y José Bulnes.



1972
año en que el padre de Rosario crea la **marca Chema**



1995
la empresa
facturaba
US\$80.000 al mes



US\$84
millones registrados
por **Iticsa** y **Chem**
Masters el 2011



20%
crecimiento
previsto para este
2012

Los errores que cometí

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

1 SER DEMASIADO CONFIADA. Suelo creer que todas las personas actúan de manera sincera y transparente, pero siempre hay quienes te defraudan. Sin embargo, este es un error que pienso seguir cometiendo, pues prefiero tener fe en un trabajador. Además, uno aprende a guiarse por sus corazonadas.

2 NO SOPESAR BIEN UN CONTRATO. Antes de cerrar un trato, por más que la negociación haya sido dura y difícil, no hay que olvidar que lo realmente importante es la rentabilidad que este nos irá a generar. Cometí este error con una gran empresa de retail a la que teníamos mucha ilusión por ingresar y, debido a ello, por no analizar bien, aceptamos condiciones leoninas. La enseñanza:

No aceptes tratos que no sean rentables, más vale crecer lento pero seguro.

3 TENER UN CARÁCTER EXPLOSIVO. Soy muy apasionada, y cuando alguien comete una falta por dejadez, me exalto. Aunque con el tiempo he aprendido a tomarme las cosas con cierta calma. Por ejemplo, cuando una trabajadora envió por error unas muestras que pesaban muchísimo –por DHL– a un cliente en Costa Rica. El cliente me llamó porque retirarlas de la aduana le iba a costar miles de dólares. La chica estaba aterrada por cómo iría yo a reaccionar, pero la cosa se veía tan irremediable que, con la mayor tranquilidad, le dije: “Nos servirá de aprendizaje a las dos”. Moraleja: Si un problema no tiene solución, ¿para qué te preocupas?



“La
SUERTE
también
tiene que
ver con el
ÉXITO.
El que
diga
que NO,
MIENTE”



KAREN
WEINBERGER

*Profesora de Emprendimiento e Innovación
de la Universidad del Pacífico*

Rosario no le corre a los retos

Rosario Maggi es una empresaria cuya fuerza interior y confianza en sí misma le han permitido alcanzar sus metas. Estudió y trabajó muy fuerte para alcanzar sus sueños de independencia y buenos ingresos. Así pudo darle a su familia el tiempo y la calidad de vida que ansiaba. Hija de empresario, en una industria típicamente masculina, le inculcaron el principio de que el trabajo –cualquiera fuese– dignifica, y que para alcanzar sus metas debía esforzarse, poner ganas y ser perseverante.

Supo aprovechar las oportunidades y tuvo el coraje y la capacidad para tomar decisiones como renunciar a un trabajo estable, cerrar una empresa exitosa y tomar las riendas de una empresa familiar que no estaba pasando por un buen momento. Es una persona firme y, al mismo tiempo, sensible. Al punto de dejar su propio negocio para continuar con el de su padre.

En un escenario de competencia de precios decidió escuchar con atención a sus clientes y a sus promotoras antes que caer en la tentación de bajar los precios de sus productos y, consecuentemente, la calidad de los mismos. **Ha sabido defender el posicionamiento y la buena reputación de la marca que a su padre le costó tantos años desarrollar**. Consciente de estar hoy en un entorno mucho más competitivo y exigente, ha sabido modernizar la empresa, invertir en tecnología y en sistemas de información y gestión. Su pasión, optimismo, orientación al trabajo, visión de largo plazo y –por qué no– también su buena suerte, le han dado la satisfacción de haber convertido la empresa de su padre en la líder del mercado.

Pero para seguir creciendo, **Rosario debe continuar desarrollando una relación de largo plazo con sus clientes, en la que ganar-ganar sea la filosofía de todos**. Para crecer se necesita capital, y este se genera con la rentabilidad del negocio. Para ello, la empresa debe contar con un recurso humano capacitado, la tecnología adecuada y un eficiente sistema de información institucional que le permita identificar la rentabilidad de cada cliente.

Conocer el volumen de compra de cada cliente es una tarea necesaria y, en realidad, relativamente sencilla. Pero saber cuánto nos ha costado producir, vender, despachar y cobrar –a cada cliente– es un proceso más complejo. **Vender más no significa ganar más**. El crecimiento en ventas –vender por vender– puede generar errores, desperdicios y desorden que atenten contra la eficiencia y rentabilidad del negocio. 

INÉS TEMPLE (CEO de LHH - DBM)

Lo que yo quería ser de grande

El otro día me voltearon el pastel. Yo que siempre ando entrevistando a personas por toda clase de razones, me enfrenté a una pregunta que no estaba lista a responder: de chica, ¿qué querías ser de grande?

Hacía tiempo que no pensaba en eso. ¿Qué quería ser de grande? Cuando lo recordé, me sentí enterrecida por mi propia inocencia...

Aquí va: de chica, quería ser misionera. Me veía cuidando niños y personas en necesidad en las alturas del Perú. Enseñándoles cosas, compartiendo con ellos su vida y realidad. Creo que ese sueño se hizo mío gracias a una amiga que siempre me hablaba de ese proyecto... Y saben, con los años ella terminó haciéndolo realidad.

Yo no. Si bien la idea me seducía, pasó el tiempo y pensé en ser médico, como mi papá. Me veía en el hospital con los pacientes, ayudando a curar personas, haciendo cosas de relevancia, que dejaran legados y cambiaran la vida de muchos.

Sin embargo, con la adolescencia y las hormonas aparecieron otros intereses en mi vida; y esos sue-

ños altruistas fueron haciéndose a un lado hasta quedar totalmente olvidados. Al final – como muchos – estudié la carrera que seguimos cuando no sabemos qué estudiar: Administración de Empresas.

Mis primeros trabajos me ayudaron a conocerme. A definir qué me gustaba y qué no. Me fascinó el marketing, me alejé de las finanzas. Y encontré recién a los 33 eso



“Estoy siendo LEAL con esa que ERA YO, hace más de MIL AÑOS”

que me gustaba de verdad, y que hasta hoy me sigue apasionando.

Fue entonces que me tocó vivir situaciones familiares complicadas y dolorosas relacionadas con la falta de empleo. El que una empresa no actuase de manera socialmente responsable con la gente que despedía, me dio la pista. Esa situación me llevó a contactar a la compañía para la que trabajo

ahora, y también a convencerlos de que yo era la persona indicada para abrir sus oficinas en el Perú.

Y saben, ahora que lo pienso, creo que mis proyectos de niñita no se perdieron del todo, pues si bien no se han cumplido literalmente, pienso que la esencia de esos sueños que rondaban tanto por mi cabeza se ha mantenido a lo largo de mi vida, cual hilo conductor.

Hoy me dedico a ayudar a gente de todo el país a recuperar el control de sus vidas cuando se quedan

sin trabajo, cuando han perdido lo que consideraban la seguridad de sus vidas. Los ayudo a ponerse de pie y a mirar el futuro haciendo un plan que los ayude a retomar sus sueños y el control de sus carreras y

de sus vidas. Los ayudo a convertirse en sus propias empresas.

Esa es mi vida ahora y desde hace 20 años. Mi sueño de hoy es hacer que otros peruanos – como yo – también cumplan los suyos. Y me siento muy bien haciéndolo... ¿Saben? Acabo de descubrir que estoy siendo leal con esa que era yo, de chiquita, hace ya más de mil años. ¡Yupiiii!!! 

CARIDAD DE LA PUENTE

presidenta del directorio de InVita

“YO HE ROTO todos los paradigmas”

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

A LOS 18 SE INICIÓ COMO **SECRETARIA** EN LA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE SU FAMILIA. EN SU ASCENSO, CADA NUEVO CARGO LA CONVIRTIÓ EN **LA PRIMERA Y ÚNICA MUJER** EN EL SECTOR. ACABA DE VENDER LA EMPRESA, **CONTINÚA AL FRENTE** DE LA OPERACIÓN



M

ESES atrás se concretó la venta del 70% de las acciones de InVita al grupo colombiano Sura. Pese a tener la sartén por el mango, estos decidieron que la máxima autoridad la debía seguir ejerciendo Caridad de la Puente, quien se inició en esta compañía en el puesto de secretaria cuando tenía 18 años y aún no sabía qué carrera seguir.

Piso nueve de la Torre Wiese. La vista desde su oficina es espléndida. Esta compañía de seguros la fundó su padre en 1980 como Seguros Cóndor. “Yo he trabajado y estudiado al mismo tiempo toda mi vida”, afirma Caridad. ¿Por qué lo hizo? En su caso no existía necesidad económica alguna, pero sí las ansias por saberlo todo sobre un sector que desde el saque la capturó.



Las telenovelas, además de embrutecernos nos llenan de prejuicios. Uno de ellos: que los hijos de familias ricas son irresponsables, sobre todo cuando asumen la empresa de papá. ¿Qué piensa de eso?

Que la realidad no es así. Al contrario: si un hijo entra a la empresa del padre es porque es realmente valioso y porque le conviene a la empresa. Si un hijo no va a aportar, es mejor que no esté.

Lo sabe por experiencia propia.

Hay padres que tienen el sueño de que sus hijos trabajen con ellos. Quieren que continúen el negocio, sobre todo cuando se trata del negocio que ellos han creado. Pero es ahí que entra a tallar la inteligencia y la visión que deben tener para permitir que estén los que realmente van a aportar. Porque ¿cuántos negocios han caído por haber sido dejados en manos de hijos que no están capacitados? Además, también hay muchos chicos que no quieren. Yo pienso que hay que dejarlos en libertad para que sean lo que realmente desean y no lo que quiere su padre.

Ese no fue el único prejuicio que enfrentó. También estaba el hecho

de ser la única mujer en un rubro entonces netamente masculino y, además, rubia. Ya sabemos lo que se solía pensar de las rubias: que son tontas.

(Ríe)... Incluso hay una película al respecto. A mí, el hecho de ser la hija del dueño me obligó a demostrar aún más mi valor y capacidad. ¿Por qué? Porque justamente lo que yo no quería era que me dieran los puestos y los ascensos por ser la hijita de papá. Felizmente mi padre siempre fue muy exigente al respecto. Tanto, que muchas veces tardé más en ascender porque observaban mi carrera al interior de la empresa con mucho más rigor... Y, sobre las rubias, ¡hay de todo! Las hay tontas e inteligentes, y lo mismo pasa con las morenas (ríe)... Hay esta idea de que las mujeres rubias y bonitas no tienen cerebro –no estoy diciendo que yo sea bonita–, y no es así. ¡Para nada!

Salió del colegio y a los 18 empezó a trabajar en la compañía de seguros de su papá. ¿Por qué?

Salí del colegio muy joven y me fui a Londres un año para perfeccionar mi inglés, y también para ver qué era lo que podía estudiar después. Cuando regresé, era verano. Entonces, dije:

MARÍA CARIDAD
DE LA PUENTE WIESE

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Villa María.
- ▣ College of Insurance de Nueva York.
- PAD de la Universidad de Piura.
- MBA de la Universidad Adolfo Ibañez de Chile.

EDAD

- ▣ “Mejor no la hagamos pública”.

CARGO

- ▣ Presidenta del directorio de InVita y de InCasa. Además es directora de AFP Integra y de Sura (Fondos de Inversión).



***Toda una vida.** Caridad ha sido parte de la empresa familiar desde sus inicios. Tiene dos brazos derechos: Fernando Piñeiro y Javier Freyre, gerentes generales de InCasa e InVita, respectivamente.*



“El sector FINANCIERO era muy masculino, y yo fui ASCENDIENDO en puestos en los que entonces no había MUJERES”



Mi gente. De izquierda a derecha, entre gerentes, auxiliares y asistentes, tenemos a: Lorena Rojas, Fanny Velarde María Teresa Merino (sentadas); Ana María Velasco, Maruja Ñahui y Thulin Elguera (de pie, al medio); y Luis Felipe Díaz, Julio Romani, Hugo Vallenas, Carlos Rivera, Alonso Saavedra, Juan Jiménez, Rodolfo Baca, Hernán Vásquez, Fernando Piñeiro, Alfonso Estremadoyro y Javier Freyre.

“Bueno, voy a hacer prácticas”. Entré como secretaria y me gustó tanto el trabajo, me gustó tanto el negocio, me gustó ver cómo estaba naciendo (era 1980 y su papá acababa de fundar Seguros Cándor), que me apasioné y dije: “No quiero dejarlo”. Fue por eso que tomé la decisión de continuar en la empresa y estudiar a la vez.

Estudió de noche.

Así es. Siempre ha sido así.

Esto nos lleva a romper otro prejuicio, porque quienes estudian de noche por lo general lo hacen por necesidad, pues trabajan durante el día. En su caso no tenía por qué haber existido esa necesidad, usted pudo haber hecho la carrera como cualquier universitario de posición acomodada.

Me apasioné por el negocio que estaba viendo nacer, y como cada logro era una celebración, cada póliza vendida era un signo de cada paso que estábamos dando, me enamoré del negocio y no quise dejarlo para ir a la universidad. Además, pensé que podía hacer las dos cosas a la vez...

No necesitaba universidad, su día a día era un cúmulo de conocimientos, de experiencias...

Yo, desde que nací, he escuchado hablar de negocios en mi casa (ríe)... Esa ha sido en parte mi universidad, pero yo creo que hacer la universidad es importantísimo. Uno tiene que capacitarse... Además, por trabajar, yo me perdí muchas cosas que hacían las chicas de mi edad. Me perdí los veranos, ¡me perdí muchas cosas! Tú dirás: una persona como yo, ¿por qué se perdió todo eso? Por que me apasioné por el negocio.

Así de fácil.

Así es.

Comenzó a ascender en la empresa y, sin pretenderlo, cada nueva posición la convertía en la primera y única mujer en tal puesto ejecutivo.

Y no solo en Seguros Cándor, sino en todo el país. En esa época solo había hombres, o sea que he roto todos los paradigmas del sector, porque el

sector financiero era muy masculino –cosa que hoy ha cambiado mucho– y yo fui ascendiendo en puestos en los que entonces no había mujeres.

¿Qué tan difícil fue?

Para mí fue una ventaja, un beneficio, porque el ser mujer era una manera clara de diferenciarme. Además, yo nunca he pensado que por ser hombre o mujer deba haber alguna diferencia. Siempre me he sentido muy cómoda trabajando tanto con hombres como con mujeres.

Cuando le tocó liderar grupos, el modelo tradicional para hacerlo era el masculino. Usted pudo haber optado por ello. ¿Eso fue lo que hizo?

Yo creo tener un modelo de liderazgo propio. O sea, no tuve que adaptarme al de mis colegas. Mi modelo no tenía que ver con el género. Yo no le veía diferencia.

Se dice que lo que marca la diferencia en el liderazgo femenino es que ustedes apelan a la sensibilidad.

Sí. Las mujeres somos más sensibles, más detallistas, tal vez más exigentes.

¿Qué fue determinante para que en su carrera no haya parado sino hasta alcanzar el máximo cargo: presidenta del directorio?

Los logros. Los logros que a lo largo de mi carrera he obtenido, y que han sido reconocidos más allá de que sea hombre o mujer. Ahora, sí pienso que para muchos hombres debe haber sido difícil ver mi crecimiento y que me convierta en su jefa, porque se trataba de aceptar a una mujer en un mundo en el que antes no las había. Pero pienso que con inteligencia, y con esta sensibilidad femenina, lo he sabido manejar; y no he tenido problemas, o al menos no los he sentido.

¿En serio? Porque tratándose de un mundo masculino, y usted además siendo mujer y joven, le debe haber alterado la vida a más de un colega.

Sí hubo problemas, al menos no me los han hecho saber (ríe)... Pero sí, imagino que debe haber habido muchos que sintieron incomodidad

Memorias. Gonzalo de la Puente y Clotilde Wiese con sus querubines: Clo, Gonzalo, Susana, Caridad, Lucía y María Paz. Los que siguen son distintos momentos en la vida laboral de Caridad en su trayecto a la presidencia del directorio de InVita.



Fotografías: Archivo Personal

“Si uno APRENDIÓ,
si uno GANÓ
dinero, de alguna
manera tiene que
DEVOLVER algo
de eso a la sociedad”
“Hay que EDUCAR
a los NIÑOS del país,
por el futuro de ellos
y por el FUTURO
del Perú”

al respecto... Felizmente lo hemos sabido manejar, y si hubo alguna incomodidad, todo finalmente fue superado. O sea, no ha habido nada que haya explotado, que haya sido muy evidente.

InVita acaba de vender el 70% de la empresa al grupo colombiano Sura. En buena cuenta: usted ha vendido la empresa que fundó su papá. ¿Cómo lo ha tomado?

Como la mamá que ve partir a su hijo a hacer su maestría... Esta es una empresa que yo no diría que la ha formado solo mi papá, porque la hemos formado mi papá y yo; y la hemos hecho crecer, la hemos hecho madurar, ¡ha tenido muchísimo éxito! Pero también hay que saber reconocer cuando se te presenta la oportunidad de asociarte con alguien que te va a

ayudar a crecer aún más. Yo creo que dado el momento en InVita, esta era una excelente ocasión para dar un paso más. Un paso que nos llevara a una nueva etapa: de mayor crecimiento, de mayor expansión...

Esta venta no significa una derrota. ¡Nooo! Todo lo contrario, es una decisión de la cual estoy contentísima. Una decisión que hemos analizado minuciosamente.

Debe haber costado mucho tomarla. Por supuesto.

Más allá del tema económico debió haber habido un tema sentimental. Sí... Evidentemente he tenido unos conflictos internos al dejar ir al bebé, pero nosotros mantenemos un 30%. Yo me mantengo en la presidencia... y veo que esto

es lo mejor que le puede estar pasando a este bebé que hemos hecho crecer. Entonces, si bien en algún momento yo puedo haber sentido una pena, esta decisión ¡rápidamente ha demostrado ser la correcta! Y eso me hace feliz.

Además hay un hecho clave: el hecho de que continúe a la cabeza de la compañía le cierra la boca a quienes pudieron haber dudado de que usted merecía el cargo que ocupa.

Eso ha sido para mí muy satisfactorio. Como bien dices: si alguien alguna vez cuestionó que yo estuviera aquí, y que si lo estaba era solo porque esto era de mi familia, ahora está claro que ha sido y es por mis propios méritos.

¿Qué se siente?

Se siente muy bien (ríe)... Esto es muy bueno para la autoestima.

¿Qué han dicho sus hijos de esto?

Ellos me decían: “Mamá, ¡cómo vas a vender!”. Es que ellos han crecido viendo que InVita es parte de la familia, de nuestro día a día. Pero cuando les expliqué, lo entendieron. Ahora, esta decisión no fue solo mía y de mi padre, porque esto pertenece a un grupo familiar, y la hemos tomado entre todos los accionistas.

Usted además es miembro de Empresarios por la Educación, asociación sin fines de lucro que agrupa a mujeres y hombres de empresa preocupados por el desarrollo del país a través de la educación pública. ¿Por qué lo hace? ¿Acaso le sobra el tiempo? (Ríe)... Todo lo contrario. A través de mi vida, yo he recibido mucho; y creo que uno tiene que saber dar. Esto es fundamental. Si uno aprendió, si uno ganó dinero, de alguna manera tiene que devolver algo de eso a la sociedad. Pienso que la educación es un factor fundamental para que el Perú cambie. Hay muchas cosas que se pueden hacer, pero la base es la educación, dársela a la gente que no tiene oportunidades. Hay que llegar a ellos, porque la única forma de que el día de mañana ellos también sean

>



gente exitosa, sean empresarios, personas que sigan haciendo crecer el Perú, ¡es educándolos! Por eso me aboqué a esta asociación. También soy parte del Consejo Nacional de Educación, porque desde todo momento mi enfoque ha sido: hay que educar a los niños del país, hay que hacerlo por el futuro de ellos y por el futuro del Perú.

Pero en el país la imagen del empresario es aún negativa.

Nosotros queremos cambiarla. ¡Eso es lo que tenemos que hacer! Hay

muchas cosas que el empresario hace y que no da a conocer... Uno de nuestros objetivos es romper con la centralización y llegar a provincias, llegar a poblaciones a las que a través de Empresarios por la Educación estamos llegando.

El problema es que también hay mucho empresario que usa la labor social como estrategia de marketing, para lavarse la cara.

Hay empresarios que divulgan lo que hacen, y eso no está mal. No está mal decir que uno hace algo

bueno, siempre y cuando no lo haga solo para eso. Falta que más empresarios hagan labor social. Esto, en realidad, es algo relativamente nuevo en el país. Necesitamos fomentar una mayor cultura de responsabilidad social. Se está haciendo, hay empresas que están haciendo esfuerzos, yo veo que esto está cambiando.

Es urgente.

Sí, el país no puede esperar.

Pese a su cargo y a la experiencia

Nueva etapa. Tras la venta del 70% de la compañía, hay nuevos retos establecidos y –como siempre– Caridad los ha tomado con entusiasmo.



US\$200
millones
que **InVita** facturó
el año pasado



15%
línea de **crecimiento**
prevista para
este 2012



US\$150
millones que habría
pagado Sura por el
70% de **InVita**



550
número de
empleados, incluido
el personal de **InCasa**

acumulada, acaba de concluir un MBA.

Uno nunca termina de aprender ni de educarse. Yo empecé hace mucho a trabajar, ¡y el mundo cambia! Por eso siempre he tratado de actualizarme, pero no había hecho una maestría y ese era un tema pendiente en mi vida.

¿De qué le ha servido? ¿En qué se estaba equivocando y no se estaba dando cuenta?

Hacerlo ahora, y a esta edad, me ha permitido implementar inmediatamente muchas cosas en mi trabajo. ¿Qué no estaba viendo? No diría que estaba haciendo cosas mal, pero sí que las podía hacer mejor; y es ahí que la maestría me ha ayudado. Sobre todo en temas de trabajo en equipo. Hay metodologías que te ayudan a entender mucho mejor a la gente, a definir su personalidad, cómo tratarlos, cómo hacer que trabajen en equipo sin

perder sus características propias, cómo sacar de ellos lo mejor. Esto es lo que más rescato.

Claro, porque la labor del líder es empoderar a su gente no solo para alcanzar metas económicas, sino conseguir que encuentren placer al hacerlo.

Efectivamente. Nuestra labor es empoderarlos, dejar que cometan errores, pues eso es parte de su crecimiento. No hay que temerle a ello.

Difícil, ¿no? Cada error implica un costo.

Claro, pero no te vas a llenar de errores porque –al final– el objetivo es alcanzar un beneficio. Lo que pasa es que, si uno teme, no avanza; y en el mundo de hoy necesitamos ¡innovar! Y la única manera de lograrlo es dejando que tu gente haga, cree, piense. 



MILI ARELLANO (coach ejecutivo y trainer internacional)

La importancia de decir NO

Para una persona altamente colaboradora decir que no es una tarea titánica, pues lo que en realidad busca es ser querida. En consecuencia, asume el trabajo de otros así ello implique no terminar el suyo a tiempo. Estas personas se adecuan a la opinión de la mayoría. “Cuenta conmigo, yo te ayudo”, son palabras que les salen compulsivamente, y que luego se traducen en más horas de trabajo y agotamiento. Un círculo nada virtuoso.

Claudia S. es una joven ejecutiva en pleno ascenso. Considerada una *hipo* (del inglés *high potencial*: persona con un alto potencial profesional), es cálida e inteligente, y creía que no había

mejor manera de avanzar en su vida laboral que siendo muy servicial con sus colegas y jefes. Ella misma se definía como alegre y buena.

La palabra no parecía no existir en su vocabulario. En su evaluación de relaciones interpersonales, su afecto deseado y afecto expresado eran los más altos en la escala: 9/9. Claudia S estaba esforzándose demasiado en agradar, postergando sus propias obligaciones y necesidades a costa de trabajar varias horas más.

Este era un punto ciego del cual no era consciente. De continuar así, si lograba ascender, iba a ser una líder que no delega lo suficiente, sobreprotectora con su equipo, al punto de ablandarlo y tornarlo inseguro y dependiente. Y ella misma se terminaría sumando a la estadística de los adictos al trabajo. Este estilo de mamá gallina abunda en las or-



“Iba a ser una LÍDER que no delega, SOBREPOTECTORA con su equipo”

ganizaciones, al igual que los papá gallina. Les cuesta tomar decisiones difíciles, confrontar problemas a tiempo, manejar conflictos. Pese a ser tareas que vienen con el cargo.

Claudia S inició el reto de ejercitar el músculo de los límites. Empezó con cosas sencillas: delegar y compartir con sus colegas la organización de las actividades de la oficina: aniversario de la empresa, cumpleaños, *baby shower*... “No se cayó el mundo, nadie se ha molestado, y me he sentido

bien. Salgo más temprano. Ahora propongo y elijo con mayor determinación donde almorzar, digo qué me gusta y qué no”, me contó en una reciente conversación.

La autotransformación es nuestro mayor reto como seres humanos. Esta puede originarse por un dolor, una insatisfacción, una crisis o a causa de que uno se da cuenta de que necesita un cambio en su vida para no enfermarse. Claudia S se comprometió consigo misma. En el proceso de *coaching*

no hay otra manera de garantizar el éxito.

Para hacer sostenible su objetivo, le pidió a una persona de confianza que la ayude: que le diga cómo iba en relación al comporta-

miento que quería cambiar. Hizo una lista de los factores que le indicarían que estaba teniendo éxito... No fue sencillo. Tenía que resistir a su preferencia natural.

En la actualidad venimos trabajando en el desarrollo de su imagen ejecutiva y capitalizando también su enorme capacidad para las relaciones interpersonales. Su próximo paso es reunirse con su jefe y conversar respecto a las oportunidades que hay para ella en la empresa. 

miliarellano@blossomlead.com

ANA SOFÍA PINEDO

fundadora de Arena & Esteras

“Aún no es
suficiente
lo que he
HECHO”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS LUCERO DEL CASTILLO

TENÍA 16 CUANDO
SENDERO LUMINOSO
ASEINÓ A MARÍA ELENA
MOYANO. SU AMADO
DISTRITO ENMUDECIÓ.
CON **ZANCOS, TAMBORES**
Y UNA **NARIZ ROJA**
TOMÓ LAS CALLES
JUNTO A TRES AMIGOS.
DESDE ENTONCES
VIVE PARA **SEMBRAR**
ESPERANZA







ARTA de recibir golpizas, mamá metió en un camión a sus seis hijos y abandonó a su marido. Así fue como Ana Sofía Pinedo llegó a Villa El Salvador. Tenía 9 años. Casa de esteras, techo de plástico. Tercer sector. Juana Toguchi, su madre, laboraba en una fábrica ilegal de crayones. Por las noches participaba en asambleas en las que los vecinos deliberaban sobre a cómo construir juntos el bien común.

En casa casi no había dinero, pero en la iglesia Ana Sofía se nutría con las lecciones de la Teología de la Liberación, Yuyachkani iba al arenal a darles talleres de teatro, María Elena Moyano era una activa animadora del Programa No Escolarizado de Educación Inicial. Todos, en especial las mujeres, admiraban a María Elena. Un mes después de que los terroristas acabaron con su vida, esta chica de entonces 16 años decidió con tres amigos tomar las calles y romper el silencio en el que había quedado sumido Villa El Salvador. Arena & Esteras, así bautizaron su iniciativa. No eran conscientes de que estaban arriesgando sus vidas, lo único que querían era despertar a sus vecinos, devolverle la vida a su distrito.

Nos encontramos en el auditorio principal del local de Arena & Esteras. Veinte años atrás, cuando empezaron, esto era inimaginable.

Inimaginable. Además que, veinte años atrás, Villa El Salvador era diferente completamente. En los últimos diez ha crecido tremendamente.

O sea que el nombre que eligieron: Arena & Esteras...

Reflejaba lo que éramos. Como ciudad y como barrio.

Estamos en un edificio de tres pisos, han realizado giras por Europa. ¿Cómo se siente?

Por un lado, orgullosa de lo que hemos logrado –porque esto lo hemos logrado en equipo, colectivamente–, pero también muy responsable por lo que aún nos falta por hacer.

Esto es consecuencia de lo que iniciaron cuatro jovencitos decididos a enfrentar al terror.

Sí. Yo tenía 16 y era la más joven del grupo –todavía estaba en el colegio–, los otros chicos tenían 17, 18 y 26 años. Pero ya teníamos experiencia, por eso cuando la gente me dice: “Ay, ¿cómo pudiste, cómo empezaron tan jóvenes?”. Lo que pasa, es que vivir

en Villa El Salvador ¡te hacía mamar lo que es una organización!

Creció en una sociedad auténticamente autogestionaria.

Definitivamente. En esa época tú participabas en las asambleas desde chiquito: tu mamá estaba ahí, y tú, alrededor, jugando, aprendiendo lo que es la democracia, la organización, respetar la opinión de los demás... Nuestros colegios estaban a medio hacer, entonces los domingos había faenas comunales y tú acompañabas a tu mamá; o sea, tú construías tu colegio. Y lo mismo pasaba con las calles, tú ayudabas a construirlas.

Y así, de carambola, ustedes se estaban construyendo como personas. ¡Claro! Porque vivías ese espíritu de solidaridad.

Todo se fue al diablo el 15 de febrero de 1992, cuando Sendero Luminoso mató a María Elena Moyano. ¿Cómo impactó ese hecho en la comunidad?

Fue un golpe profundo, pero también nos permitió abrir los ojos... Yo he caminado con jóvenes que creían en el discurso de Sendero. Claro, porque no venían y te decían: “Vamos a matar”, sino: “¿Es justo lo que vives? ¿Es justo

ANA SOFÍA
PINEDO TOGUCHI

ESTUDIOS

- ▣ Empezó en el Simón Bolívar de San Martín de Porres y concluyó en el Pachacútec de Villa El Salvador.
- ▣ Profesora de Educación Inicial del Instituto Pedagógico de Villa El Salvador.
- ▣ Diplomado en Animación Sociocultural en la PUCP.

EDAD

- ▣ 36 años

CARGO

- ▣ Fundadora y responsable del área de Educación de Arena & Esteras.



Fotografía: Archivo Personal



Fotografía: Archivo Personal

Garra. De sus cuatro fundadores, Arturo Mejía, Ana Sofía y Enrique Valdez siguen trabajando por Arena & Esteras. El 2007 estuvieron en París. De izquierda a derecha, están con Ana Sofía: Kusy Mejía, Enrique Valdez, Jessenia Cutipa y Bruno Azaño (de pie); Antonio Valdelomar, Sebastián (su hijo), Arturo Mejía y Florián Barchs. Ese mismo año llevaron alegría a colegios españoles.



que tú no tengas la posibilidad de estudiar y otros sí?”. Lo que hacían era exacerbar el dolor que causaban la inequidad, la injusticia social. Entonces, tú decías: “Tienen razón, ¡tenemos que hacer algo!”. Pero cuando sucedió lo de María Elena, quedó claro que su discurso era falso, porque asesinaron a alguien que sí luchaba por nuestros intereses e ideales. Yo tengo la imagen clara: estaba con mis amigos, acompañando el féretro –jéramos un mar humano!– y en un momento nos sentamos... Nos sentíamos

trastocados emocionalmente. “¿Qué está pasando?”, nos preguntamos. Días antes habían atentado contra la comisaría y, a causa de ello, se había caído el techo del Centro de Comunicación donde hacíamos teatro. Ese día yo no fui, pero uno de mis compañeros se dañó la espalda por proteger a una chica. Ver destruido ese local, el lugar donde ensayábamos, en el que soñábamos con convertirnos en artistas...

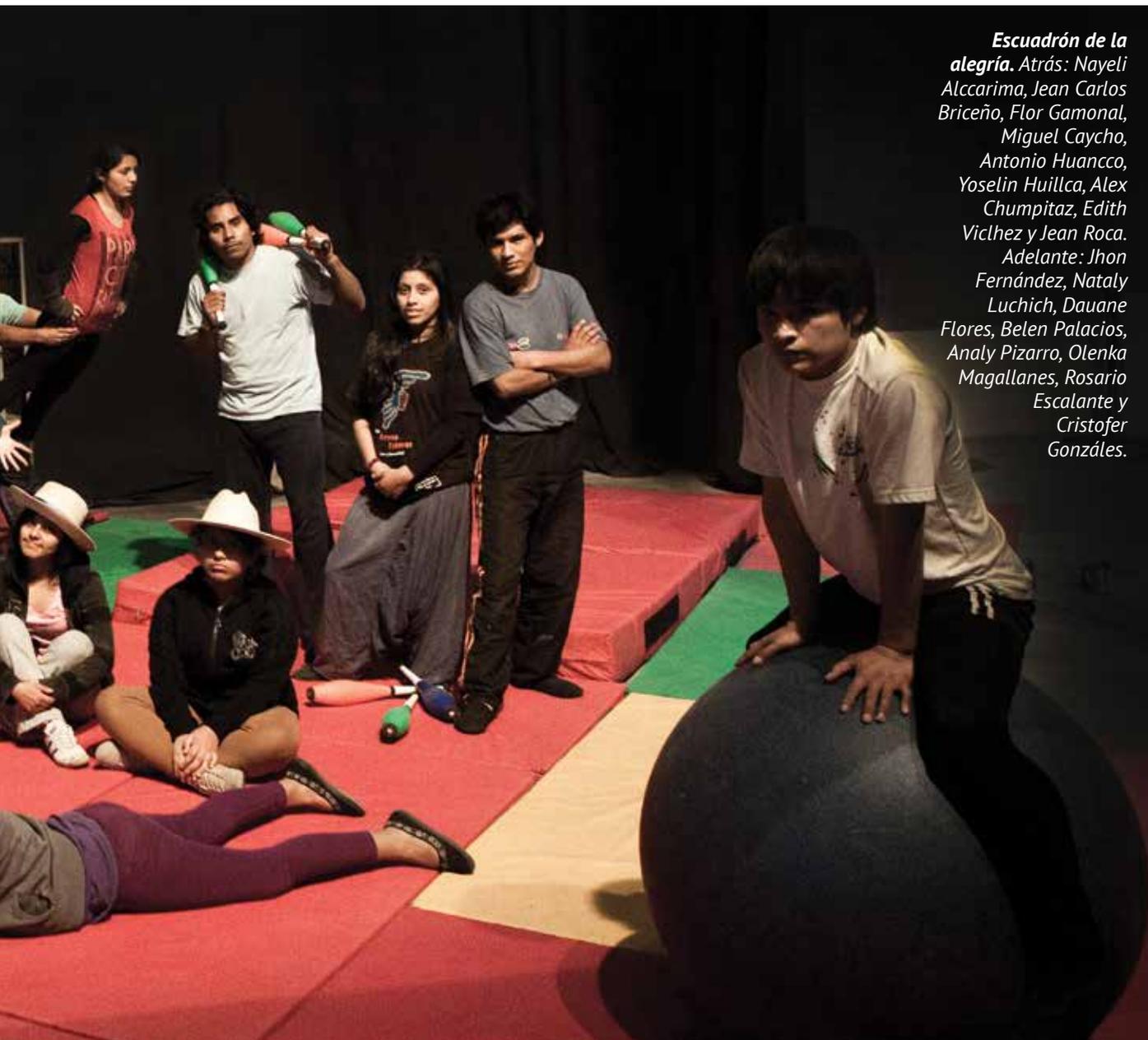
Su distrito dejó de ser un lugar donde el trabajo colectivo, era cosa

de todos los días. Villa El Salvador enmudeció.

Por un lado vivíamos el duelo, pero, por el otro sentimos que la muerte sí estaba cerca.

Tenían 16, 17, 18 y 26 años cuando decidieron tomar las calles con una nariz de clown, zancos y un tambor. ¿Por qué lo hicieron?

Tengo una imagen en mi cabeza: mi madre crió sola a seis hijos, a mi madre se le habían muerto dos niños en sus brazos –uno por diarrea, porque no tenía para las medicinas–, y nunca



Escuadrón de la alegría. *Atrás: Nayeli Alccarima, Jean Carlos Briceño, Flor Gamonal, Miguel Caycho, Antonio Huancco, Yoselin Huillca, Alex Chumpitaz, Edith Viclhez y Jean Roca. Adelante: Jhon Fernández, Nataly Luchich, Dauane Flores, Belen Palacios, Analy Pizarro, Olenka Magallanes, Rosario Escalante y Cristófer González.*

la vi llorar. Nunca lloró porque sabía que tenía otros hijos que la necesitaban, y debía tener la fortaleza para salir adelante... La única vez que yo la vi llorar fue el día que mataron a María Elena. Eso me conmovió. Ella era el ejemplo de que una mujer sola sí podía salir adelante. ¡Sola! Ella era su inspiración.

Y habían matado la inspiración.

Las mujeres del distrito quedaron trastocadas. Mi madre ayudó a impulsar nuestro comedor popular, fue promotora de salud; trabajaba

todo el día y, por las noches, estaba en asambleas hasta la una de la mañana... Entonces, cuando la vi llorar, dije: "Algo hay que hacer". Pienso que, sin necesidad de hablar, mis compañeros y yo nos lo dijimos. Fue intuitivo. Nos reunimos días después y con un cartel que decía "Por el derecho a la sonrisa", decidimos actuar. No teníamos la menor idea de lo que iba a pasar, solo queríamos que Villa El Salvador recuperara su semblante. Por eso escribimos "Por el derecho a la sonrisa".

¿Cuál fue la reacción?

Al comienzo, tímida. La gente aún estaba con el miedo...

¿Eran conscientes de lo que estaban haciendo? Sendero Luminoso había pretendido darle una lección a su distrito. Lo de ustedes era desacato.

Era nuestro espíritu contestatario, rebelde, de gente joven... En realidad, no nos medimos. No lo pensamos con la seriedad con que hoy lo haríamos.

¿Qué le dijo su mamá?



¡Mi mamá siempre me apoyó!

¿Pese a que estaba poniendo en juego su vida?

Obviamente se preocupaba, y me esperaba despierta cuando yo llegaba a las once de la noche y había apagón, o a las diez de la noche y había toque de queda. Nos estábamos reuniendo, organizándonos... Más de una vez discutí con mi mamá. Pero yo le decía: "Déjame hacerlo".

Estaba todavía en el colegio. Más bien tendría que haberse estado preocupando por qué iba a ser de su futuro.

Muchas opciones tampoco tenía. Solo dos: el Instituto Julio César Tello y el Pedagógico. En el Tello había secretariado, computación, mecánica automotriz... y, en el otro, educación. Todos mis hermanos y yo somos profesores (ríe)...

Su hogar era humilde, ¿no eran conscientes de que el sueldo de un maestro es bajísimo?

No teníamos otra opción. Mi hermana mayor siempre quiso ser abogada, ¡pero no podía! Hoy es feliz como profesora. Mis otros tres hermanos se fueron a Japón, están haciendo cualquier cosa menos enseñar.

Usted y sus tres amigos comenzaron a tomar las calles, ¿qué hizo que continuaran? Porque todo pudo haber sido solo un lindo fogonazo.

Los vecinos te enseñan mucho. Yo me he criado comiendo en comedores populares, y un día mi vecina me dijo: "¿Escuchas? No hay ruido. Todo está en silencio... Algo va a pasar". Ese comentario me dejó pensando, y me hizo tomar conciencia de que yo aquí había crecido con una música particular: la música del barrio: las voces de los vecinos, el altoparlante anunciando que iba a haber asamblea, los niños jugando... ¡Siempre había ruido! Y de pronto, Villa El Salvador (tras el asesinato de María Elena Moyano) pasó a ser un desierto humano. Ya no había nada. La gente tenía miedo... Nosotros quisimos devolverle su música, el color, la

“No teníamos la MENOR IDEA de lo que iba a pasar, solo queríamos que Villa El Salvador recuperara su SEMBLANTE”

“Al día siguiente ya no éramos CUATRO, se fue construyendo un MOVIMIENTO JUVENIL ¡enorme!”

vitalidad. Cuando salimos por primera vez, los primeros en acercarse fueron los niños; y luego de los primeros veinte minutos de jugar y saltar, nos miramos y dijimos: "Y ahora ¡qué hacemos!". La siguiente vez ya salimos con papeles y crayolas, y también con unos papas para los niños, porque como aquí todavía todo era arena, ahí se iban a poder tirar a pintar. Además, al día siguiente ya no éramos cuatro, porque por ejemplo yo le conté a mis compañeras del salón, y dos se nos unieron; y así, poquito a poquito, lo que se fue construyendo fue un movimiento juvenil ¡enorme! Nuestro festival se fue convirtiendo en algo emblemático, y cuando los

vecinos hacían alguna asamblea o una reunión, nos comenzaron a decir: "¡Vengan a hacer festival!". También hacíamos pasacalles.

Fueron los jóvenes los que le devolvieron la vida a Villa El Salvador.

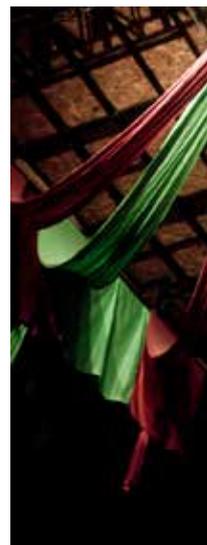
Sentíamos que le estábamos devolviendo a la comunidad lo que la comunidad nos había dado. Además, nosotros no nos sentíamos artistas. Nosotros habíamos crecido con la imagen del dirigente, ese era nuestro modelo: el dirigente; y eso era lo que nosotros nos sentíamos, pero con un discurso diferente: ya no el de llamar a los vecinos a organizarnos, sino a despertar.



Buenos muchachos.
En sentido horario: Alex Chumpitaz y Edith Vélchez haciendo malabares, los acrobáticos Yoselin Huillca y Jean Carlos Briceño y, además de estos últimos, tenemos también a Miguel Caye y a Cristofer Gonzáles.



*Chica aérea.
Yoselin
Huillca y el fruto
de horas de
entrenamiento
diario.*



“Estábamos DEVOLVIENDO
a la COMUNIDAD lo que la
comunidad nos había DADO”



Crearon obras. Una de ellas, la de tres clowns devenidos en ambulantes. A uno de ellos la policía lo tomó por terrorista y, desde entonces, no se supo más de él.

En realidad, estábamos contando la historia de nuestros propios amigos; y reflexionábamos sobre la muerte de las utopías, porque además estábamos viviendo el momento de la destrucción colectiva... Aquí, durante veinte años se había trabajado por un proyecto común, y, de repente, se comenzó a desbaratar... En esa obra, uno de esos artistas le dice al otro: "Ya no voy a trabajar contigo, ahora voy a ser microempresario". "¿Micro qué?"... Era una sátira sobre cómo estábamos pasando de ser una sociedad colectiva, en la que todos mirábamos el bien común, a otra muy diferente, en la que ahora eres un microempresario y el otro ya no es tu compañero, sino tu competencia.

Lo suyo también pudo haber cumplido su ciclo.

No hubo un momento en el que hayamos dicho: "¡Esto ya no va más!". Ha habido muchos en los que nos hemos sentido cansados, decepcionados, pero siempre hubo una motivación más grande. Nos fuimos dejando llevar, porque después de un sueño venía siempre otro y otro: primero, los festivales; después, las obras y, con las obras, decidimos viajar. ¡Nos fuimos a

Ayacucho! El 94.

Todavía era zona roja.

Pretendimos actuar en la Universidad de Huamanga, pero nadie fue. Nos sabotearon la función. "No importa"; y nos fuimos a recorrer las comunidades del interior de Ayacucho. ¡En esa época!

Estaban locos.

¿Sabes qué sucedía? Por un lado, sentíamos la fuerza juvenil de creernos invencibles, y por el otro, aprovechábamos la inmunidad que tiene el artista... Con una nariz de clown, con una máscara o una cara pintada, nos atrevíamos a decir nuestra verdad.

Unos subversivos que tenían por arma la alegría.

Claro.

Hasta aquí, la parte maravillosa: Villa El Salvador salió adelante, a ustedes les tocó comenzar a vivir el mundo real.

Sí.

Decidieron vivir de esto.

En 1995 vi un cartelito: Taller de Motivación Empresarial, y con uno de mis compañeros nos metimos. El siguiente fue de Gestión Empresarial, e incluyó un concurso de microproyectos. Ganamos. Creamos una productora cultural; y con la plata del concurso

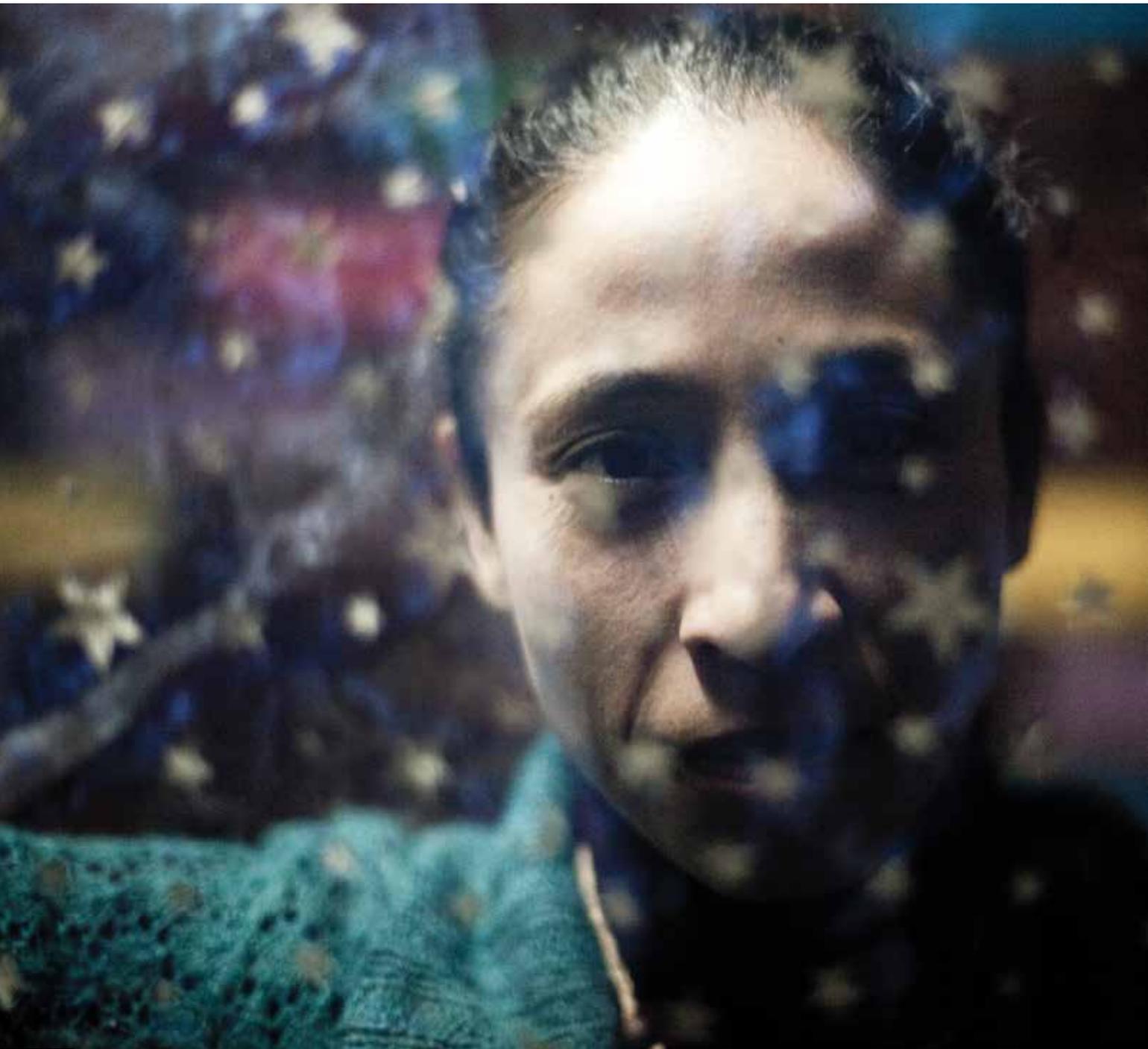
compramos un equipo de sonido. Ese fue un momento clave, y lo pensamos bien, porque hasta entonces quienes nos habían apoyado eran nuestros padres, y ya habían comenzado a decirnos: "Trabaja, no seas vago, yo no te voy a mantener..."

Irónico, ¿no?

Tenían razón, llega un momento en que ya acabaste el colegio, y ¿quién va a ayudar a pagar el agua, la luz? Decidimos no depender más de nuestras familias y alquilamos una tiendita. ¡Quebramos al poco tiempo! (ríe)... Pero al menos aprendimos que lo que sabíamos hacer –festivales, pasacalles...– nos podía servir para crear un negocio; y empezamos a animar fiestas infantiles, polladas. Compramos una cámara de video y comenzamos a dar el servicio completo.

Así compraron esta casa.

Comenzamos a ahorrar. Participamos en un concurso de murales y lo ganamos. Una señora del Ministerio de Salud vio el que habíamos pintado, le gustó, y de repente comenzamos a pintar montones de murales para los Centros de Salud. Tuvimos que contratar gente y, después de dos años ahorrando, comenzamos a levantar esto. Claro, los primeros 13 años no nos asignamos salarios. Todo lo que entraba era para comprar ladrillos, >



levantar una pared, poner una ventana; por eso, si tú ves bien esta casa, vas a darte cuenta de que esta pared es diferente a la de arriba; es que han sido hechas en diferentes épocas.

El 96 dos artistas italianas conocieron esta experiencia y, dos años después, fueron invitados a

Llevar su experiencia.

Sí. Los primeros años hubo intercambios cortos, hasta que un francés –el año 2000– vio nuestra obra sobre la historia de Villa El Salvador y nos planteó llevarla a Francia. Fuimos también a España, en Holanda nos vio el director del Festival de Teatro Comunitario de Rotterdam, y así. Ahora tenemos la

invitación para estar de mayo a junio en Alemania; y todo porque tenemos una buena propuesta, que es muy exigente; por eso tú ves acá ensayar a los chicos durante horas y horas.

Ahora ustedes también acogen a artistas extranjeros.

Así es.



El cielo es el límite. Son veinte años de labor, Ana Sofía está convencida de que aún tiene mucho para dar.

¿Qué ha sido lo más frustrante en este proceso?

Lidiar con gente que no cree en esto, ir con tu carpeta en busca de apoyo para cubrir gastos mínimos y... Llegar a fin de mes y saber que no vas a poder pagar todas tus deudas, que vas a tener que fraccionar el pago de algún servicio; y sientes que no es justo, porque mucho de tu esfuerzo se va en pensar cómo conseguir ese dinero en lugar de dedicarte a lo tuyo. Hay gente que no considera que esto sea un trabajo: nos invita una escuela para que vayamos a dictar talleres, nosotros vamos ¡y nadie nos paga! Ese trabajo tendría que ser pagado por el Estado, pero nadie nos lo reconoce.

¿Y las empresas?

Creo que tienen una confusión entre responsabilidad social y canje por publicidad.

Prima el marketing social.

Lo ven como caridad: "Te doy tanto y pon mi logo ¡en todo! Y además hazme una función gratis para mis trabajadores".

Con el rollo de que están apoyando, abusan.

Me ha ocurrido. "Ya, te doy para que saques un millar de volantes, pero hazme una función". "¡Pero si tu logo va a estar ya en todos esos volantes!".

Si es tan bravo, ¿por qué continúa?

Buena pregunta... Porque siempre es posible que las cosas cambien, pero sobre todo porque siento que todavía no es suficiente lo que he hecho. Todavía siento que puedo hacer más, ¡y es necesario hacer más! Hay gente que me dice: "¿Por qué no se van a Miraflores? Ahí sí ganarían dinero... ¡Abran una sucursal!". Puede ser, pero nuestra motivación para hacer esto tiene un origen social, humano, que no voy a encontrar allá, sino en Villa El Salvador o en las comunidades del interior del país a las que cada año vamos a hacer cosas.

Además, saber que le están dando una oportunidad a chicos que de lo contrario no tendrían dónde desarrollar su arte, debe ser una

motivación poderosa.

¡Claro! Porque cuando veo a mis vecinas, con las que jugaba de niña –sin zapatos en la arena–, la mayoría tiene cuatro, cinco hijos –al primero lo tuvieron a los 15–, tratando de cumplir sus metas, pienso: a mí no me pasó eso. Pienso: esto, a mis compañeros y a mí, nos ha salvado. Esto, estar detrás de una máscara, de una nariz de payaso, nos ha permitido ver la vida de otra manera; y si bien hace veinte años había un enemigo común –el terrorismo– al que tú reconocías, ahora el enemigo es más peligroso porque es invisible: es la violencia instalada en cada casa, disfrazada de indiferencia, de soledad...

En cada distrito tendría que haber espacios como este al que pudieran ir los jóvenes a liberar pulsiones.

Hay muchas iniciativas, y eso nos hace sentir felices. Chicos que han salido de aquí, ahora tienen sus propias experiencias, están haciendo sus pequeños festivalitos. Por eso este espacio no se llama 'centro cultural', porque no queremos ser el centro de nada. Nosotros somos un punto en una red, y en esa red estamos todos. Así como la vecina que atiende el comedor trata de hacer un cambio para mejor cada día, nosotros tratamos de hacerlo a través del arte y, mi otro vecino, trata de hacerlo desde su taller de mecánica. Si cada quien trata de cambiar las cosas, todos juntos vamos a ir armando ese mejor tejido social que queremos.

O sea que solo están cumpliendo con su compromiso como ciudadanos.

Sí.

A diferencia del común de nosotros.

Yo siempre he querido creer que Villa El Salvador sigue caracterizándose por su espíritu de comunidad, que aquí aún persisten la solidaridad y la reciprocidad... Es verdad, hemos retrocedido mucho en algunos aspectos, también hemos elegido malas autoridades, pero los cambios no los hacen las autoridades, sino la gente. 



criolladas.com

Hace unos días cometí el terrible pecado capital de devolver el vuelto de más que me había dado un taxista. Al bajar, mi compañero de viaje me increpó, indignado por cómo se me había ocurrido tamaña estupidez. Le expliqué que lo hice porque es lo correcto: ese dinero no era mío. “No pues Carlitos, no seas idiota, no te hagas el honesto, ¿tú te imaginas cuánto billete gana ese taxista? ¡Seguro le cobra doble a los borrachos!”. “No, lo sé –le contesté–, pero sí sé que ese señor, al igual que tú y yo, trabaja para vivir y sé también que se está equivocando con el cambio”. “No pues, por gente como tú es que estamos como estamos. Hay demasiado chistoso haciéndose el honrado”.

Mi querido Alberto Portocarrero Ruiz, cómo puedo explicarte que yo no me ‘hago el honrado’, simplemente lo soy o intento serlo; sin mucha fufulla, sin mucho bururú. Yo tengo claro que mis actos serán siempre mi única credencial en la vida. Seguro algunos buenos y otros malos, porque Gandhi no soy. Seguro seré un idiota, un mega idiota por

pagar mis impuestos como corresponde, y no hacer lo que tú haces: pasar recibos por honorarios que no son tuyos para reducir tu carga tributaria. Eso, para comenzar, cuando en realidad puedo contar algunas cositas por las que bien sabemos que tal vez irías preso...

Para no quedar como un miserable, te recuerdo que antes de dedi-



“Disfruta tu MINUTO de gloria. Deseo de todo CORAZÓN que te caiga la SUNAT”

carte estas líneas, te dije: “Oye, me acabas de regalar un tema para la revista en la que estoy escribiendo”; y tu respuesta fue: “Escribe lo que quieras y hazme famoso, ja ja ja”.

Bueno, en honor a tu ja ja ja, aquí estás con nombre y apellido. Yo soy un chico que cumple su palabra y accede a los pedidos de sus amigos y ex amigos, como en este caso. Así que disfruta tu minuto de gloria y deseo de todo

corazón que te caiga la Sunat.

¡Ah! Y para rendirte un digno homenaje, he hecho una breve listita de ‘cositas’ que sueles hacer amparado en tu ‘viveza’. Con ustedes, El Manual del Criollo Perfecto, gracias a mi amigo Alberto:

- No le pagues beneficios sociales a las trabajadoras del hogar.
- Hazte el loco con las propinas.
- Saca un billete de S/.200 para pagar tu pasaje en la combi.
- Zámpate en la cola guiándote por

el viejo truco de: “Me encontré con un amigo de tiempo...”.

- Págale un ‘extra’ al técnico del cable para que te ponga más canales y, mejor aún, ¡jálate el cable del vecino!
- Maneja detrás de las ambulancias.

-Métete por la auxiliar en la carretera para así adelantar a los demás autos.

- Hazte el dormido en la combi para no ceder el asiento a embarazadas o ancianos.
- Cómprate un título falso en Azángaro para que te asciendan en la chamba.

Un amigo menos qué importa. Total, ya estoy acostumbrado. Es mi eterno saldo por decir mi verdad. 

PATRICIA OYANGUREN:

“A mí **NADA**
me va a
AMILANAR”

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

SU HIJA TENÍA 2 AÑOS CUANDO LE
DETECTARON UN CÁNCER ATÍPICO. **AQUÍ NO**
HABÍA TRATAMIENTO. EN EE.UU. LE COSTARÍA
US\$120.000. PARTIERON. ALLÁ MENDIGÓ,
LAVÓ CARROS, PASEÓ PERROS. **SALVÓ A SU**
NIÑA. HOY ES UN REFERENTE EN VISANET



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



SANALISTA del área de Control Operativo de VisaNet y lo suyo es detectar cada cobro no realizado o aquellos que se han hecho de más. “Protegemos los ingresos económicos de la empresa”, afirma Patricia Oyanguren. Ella sabe de protección. Su vida fue trastocada por un mal que atacó a su hija. Cáncer. Su apacible vida de jovencita de clase media en su natal Arequipa cambió brutalmente de un momento a otro. Hoy lo agradece, pues enfrentar esa enfermedad hombro a hombro con Alejandra, su niña, las convirtió en un equipo que, tal como ya lo han demostrado, ¡puede con todo!



Alejandra tenía 2 años cuando le detectaron cáncer.

Alejandra tenía 2 años cuando le detectaron cáncer.

Esa debe ser la peor noticia que puede recibir una madre.

Al principio, no la asumes. Te la dicen, y piensas: “Todo el mundo está loco”. Luego comienzas a cuestionarte: “¿Por qué a mí?”. Cuestionas a Dios: “¿Por qué me mandas esto?”. No lo digieres. Actúas con rebeldía, rechazo, ira. Son muchos sentimientos... Hasta que aterrizas.

No queda más que actuar.

Claro. Porque una vez que le detectaron la enfermedad, le dieron un plazo de vida: 72 horas. ¿Puedes creerlo? Era el año 87, y recuerdo que tenía 90 mil intis. Eran mis ahorros para comprarme un juego de sala; y los usé para venirme a Lima. Tenía que hacerlo ya, porque ese cáncer se reproduce muy rápido en los niños.

¿Qué tipo de cáncer era?

Cáncer al ojo. Un cáncer poco común.

A tal punto, que una vez aquí fue poco lo que pudieron hacer.

Aquí se le hizo la primera operación. El doctor me dijo que era lo único que podían hacer, y que el tratamiento tendría que ser en Nueva York, en la zona más cara: Manhattan; y que iba a necesitar ciento veinte mil dólares.

¿Qué hizo?

Ahí, mi vida cambió. Dejé de estar preguntándome y reclamando...

La parte positiva era que su hija ya no tenía solo 72 horas de vida.

Así es. Ahora tenía una semana, porque el peligro estaba en que el otro ojo también había sido afectado. Pero, como no estaba tan avanzado, teníamos una semana para iniciar el tratamiento y salvarla.

Pese a todo partieron a Nueva York. ¿Cómo hizo para conseguir esa suma tan grande?

Ahí entró a tallar mi parte espiritual. El día de la operación, cuando Ale ya estaba lista, me metí al quirófano y la saqué. Su médico –el Dr. Salem– me cuadró, pero igual lo hice y la llevé hasta el altar. La puse a los pies del Señor y le dije: “Tú me la diste, yo te la ofrezco. Si quieres, te la llevas...”

¿La sacó de la sala de operaciones?

Ya estaba esterilizada y todo. Igual me metí, ¡para mí no había barreras! De ahí, la operaron. Cuando salió el doctor, me dijo: “Tal como creíamos, el otro ojo está tomado. Pero no está muy avanzado, tienes que volar”... Parte de mi familia se había quedado en Arequipa. Le dije a mi hermana: “Haz lo que sea: haz una Teletón, tiene que ser algo masivo...”. Y mucha gente, sin conocerme, ¡comenzó a dar colectivos (dinero en sobre)! Yo no lo viví, después mi hermana me contó. Entonces yo trabajaba en el Banco de Crédito. Vine a Lima con mi hija, lo único que tenía era mi fotocheck del banco. Me fui a la principal –cuando estaba en la Av. Lampa–, y no sé cómo pero llegué a hablar con la cabeza. No sé cómo pasé... Yo creo que para una madre que teme que su hijo se

PATRICIA OYANGUREN GYGAX

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Sophianum de Arequipa.
- ▣ Comunicadora social de la Universidad Católica de Arequipa.

EDAD

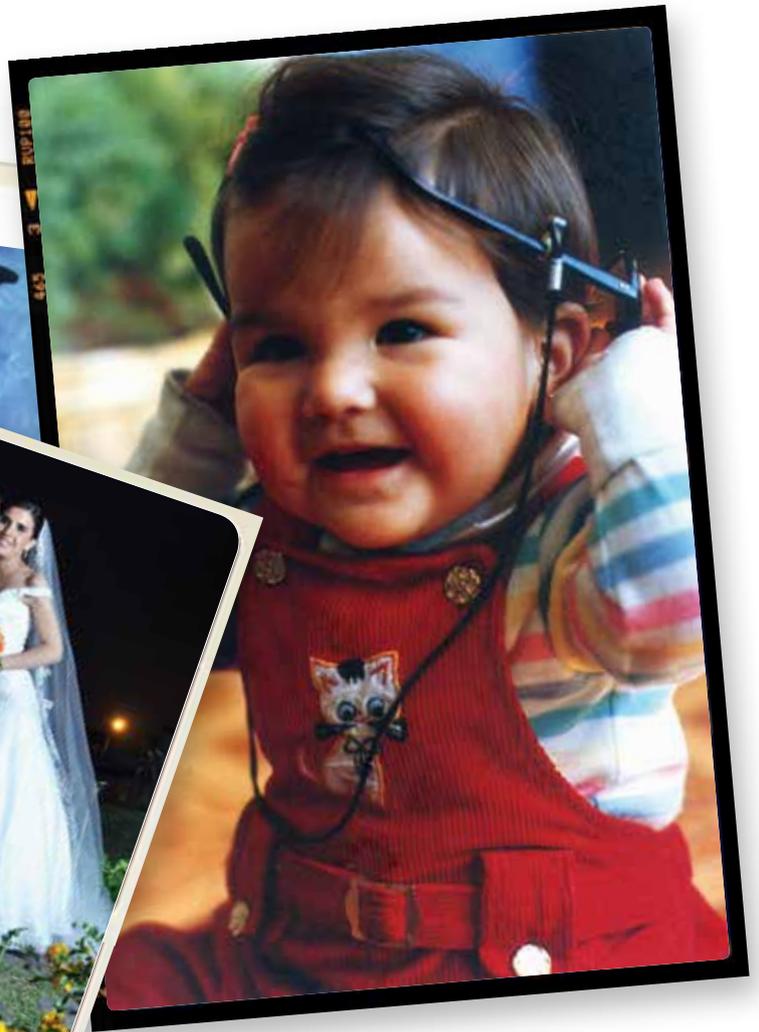
- ▣ 50 años

CARGO

- ▣ Analista de control operativo de VisaNet.



Días de Alejandra.
Fue por ella que
Patricia aprendió
a luchar y a ser
agradecida. Ver a
su hija casada
y plena, es su
mayor alegría.



va a morir, ¡no hay barreras! Me metí y le dije: "Necesito ahora mismo veinte mil dólares porque mi hija se muere. ¡Y los quiero en billetes de veinte!". Misma asaltante (ríe)... Me pidió que me tranquilice, y firmamos un acuerdo: me dio la mayor parte como una donación y, el resto, en calidad de préstamo. ¡Yo solo tenía un año en el banco! Recuerdo que salí con mi ladrillo de dólares y tomé un taxi –un Volkswagen viejito–, al llegar adonde me hospedaba, le escribí una notita de agradecimiento al señor del banco; porque con esa cantidad yo completaba el dinero y esa misma noche viajaba a Nueva York con mi hija. Le pedí al taxista que vaya al banco y se la haga llegar al señor X. No supe más del hecho, hasta que regresé al Perú y vi –en una revista

interna que publicaba el banco– una página en la que decía: "Alejandra, un caso del corazón"; y ahí también aparecía mi notita de agradecimiento.

¡El taxista cumplió con su pedido!

Las cosas no se dan por casualidad. Las cosas siempre pasan por algo...

Llegó a EE.UU. ¿Hablaba inglés?

Más o menos. Pero, ¿qué pasó? A mí me dijeron: "Tienes que llevar US\$120.000". Ok. Pero no tomé en cuenta que tenía que comer, que movilizarme, que alquilar un lugar dónde dormir.

El dinero fue directo al hospital.

Era el depósito que tenía que hacer.

Se quedó en cero.

Efectivamente. Entonces dije: "Acá el mundo no se acaba"... Me pusieron en contacto con una señora cubana que me podía alquilar un cuartito en su casa, pero para mí era imposible pagar cien dólares a la semana. Imposible. Me puse a pensar: "¿Qué hago?". Además mi hija estaba chiquita, tenía que comer; y yo también. Como no hubo tiempo para hacer maletas, habíamos llegado solo con un maletín de mano. Era fines de abril y allá todavía hacía un frío terrible. Nos vestíamos con todo lo poquito que teníamos, incluido el pijama... Como era lo más ancho, era lo que iba encima.

Adiós vergüenza.

Adiós vergüenza. A tal punto que al estilo de los mendigos de la Plaza de Armas de Arequipa, fui a la Catedral de *Saint Patrick* y pedí limosna. No me avergüenzo de contártelo. Me pasé cuatro días pidiendo limosna. ¿Cuál era mi fin? Juntar dieciséis

dólares, que era lo que costaba una *Happy Meal*, para mi hija. A veces yo me comía un *Sunday*, que tenía bastantes calorías. A la señora cubana le pedí que me preste una colcha, y tal como lo hacen las mamachas, yo me ponía a mi nenita a la espalda. Así andaba.

Solo unos días atrás, en Arequipa, usted trabajaba en un banco, y de pronto pasó a ser una mendiga. ¿Qué pasaba por su cabeza?

Yo aterricé de la manera más maravillosa... En Arequipa tenía una vida cómoda. Tenía mi casa, mi carro, empleadas... Todo lo que uno puede creer que te hace feliz. Pero, en el fondo, yo no sé si sentía felicidad. Vivir esto me cambió la vida. Cambió por completo mi idea de lo que es la felicidad... Y al cuarto día, dije: "¡Esto no puede seguir así!".

Su hija tenía dos años, aún usaba pañales.

Le comencé a hablar como si fuese una adulta: "Mira, hijita, nos hemos quedado sin plata, así que desde hoy: chau pañal. Tienes que aprender a pedir".

¿Entendió?

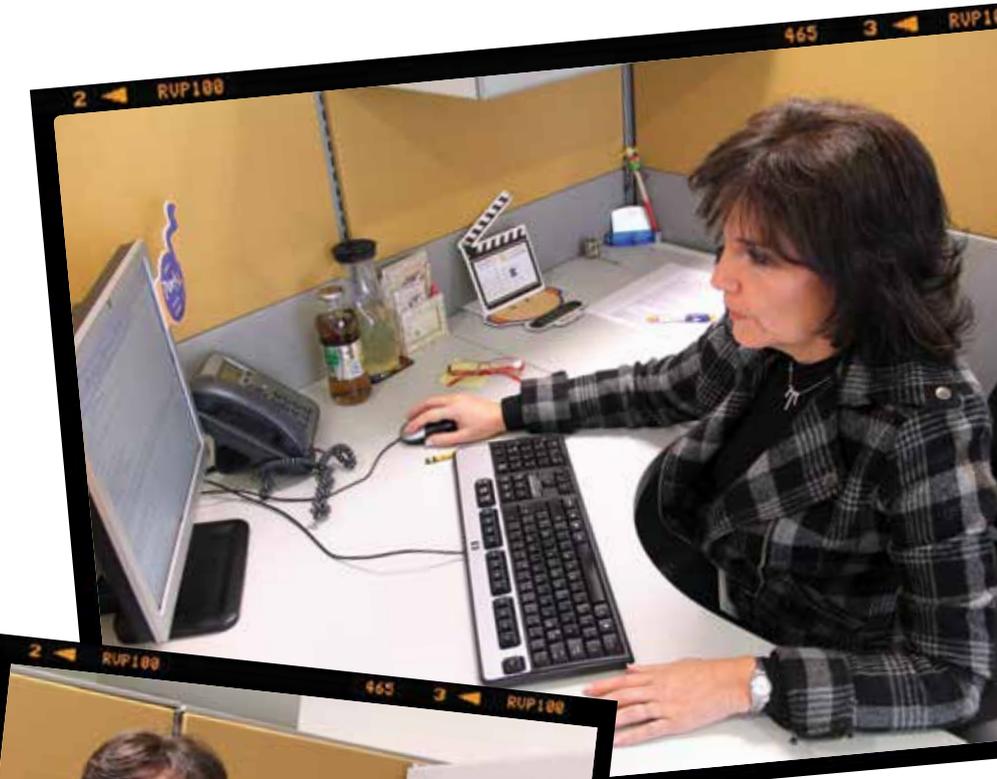
No sé como, pero entendió. Ahora ella me dice: "Mamá, a ti solo te faltó haber nacido hombre" (ríe)...

Qué interesante, ¿no? Seguimos creyendo que en una pareja el hombre es el fuerte.

Y no es así. En el hospital, la asistente social, al verme llegar en tales condiciones, se me acercó y me derivó a una casa de caridad para niños con cáncer. Al llegar, yo no sabía que tenía derecho a ciertos beneficios, pero me dije: "No más limosnas. Ahora tenemos un techo, ¡así que ha trabajar!". Al principio, lavé carros. Me iba a sitios como el Centro Empresarial de acá y le decía a la gente: "Señor, ¿no quiere que le lave su carrito?".

Se las tenía que recurrir.

¡Claro! Pensarían: "Esta desubicada". Pero yo les decía: "Lo único que



Mundo laboral.
Patricia Y
Gioconda Borrani,
Su jefa.

necesito es que usted me deje lavarle el carro y que me pague lo que crea justo". Había quienes me daban hasta diez dólares.

No solo lavó carros.

También cuidé perros. ¡La cosa más espantosa! Es que como cuando lavaba carros sentía que la gente lo hacía por lástima me busqué otra cosa. Fui a una agencia, me dijeron que podía cuidar perros, y como a Ale le gustan los perros, dije: "¡Perfecto!". Pero no conté con que serían galgos, así que ahí me veías: con mi hija

amarrada a mi espalda, corriendo detrás de todos esos perros...

Usted es bajita...

Y veintipico años atrás, pesaba mucho menos (ríe)... Yo pensaba: "¡Qué difícil me está resultando todo esto! Pero no importa. ¡No importa! Tengo que seguir". Iba a las iglesias y pedía que me donaran comida, porque Ale estaba mal alimentada; y yo también. Todos los días teníamos cita en el hospital, porque ella recibía radiación teledirigida para destruirle el tumor que tenía en el otro ojo.

No fue un tratamiento rápido.
No.

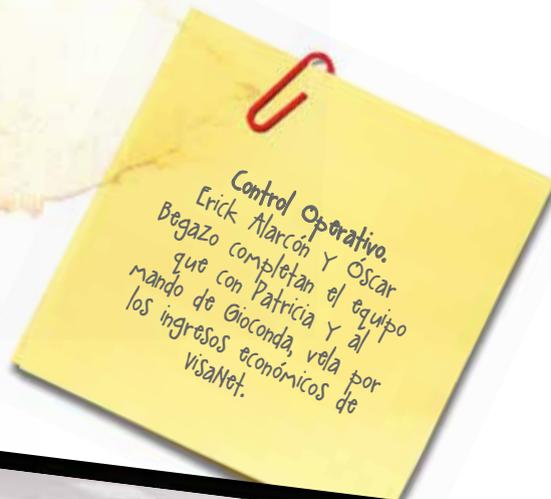
Pasaron diez años.
Diez largos años... Y como tenían que sujetarla para que no se moviera, yo veía que sufría mucho. La veía a través de un monitor. Ale lloraba, se desesperaba. Le compré un perrito de juguete. Se llamaba Bobby, y ella entraba con él; yo le decía que Bobby la iba a cuidar. Pero como ella sufría tanto, un día me hice la loca y me colé debajo de una camilla. Solo que cuando comenzaron a operar esas

máquinas gigantes, se dieron cuenta. Los doctores escucharon su vocecita que me decía: "Mamita, estás conmigo, ¿no?"
"Sí, cállate"...

¡Usted se metió debajo de la camilla de su hija!

Sí. Era una camilla grandaza, y todo el mundo salía de ese cuarto porque era pura radiación. Pero yo le había prometido a mi hija que haría lo que sea para estar con ella... Hasta que nos escucharon. Me sacaron y me llamaron la atención de la peor forma. Tenían razón. ¡Pero eso hizo que mi hija pierda el miedo! Le conté que había sido amonestada por haber faltado a las reglas, pero que lo iba a volver a hacer dos veces más, ¡solo para que ella sea valiente! Porque lo que necesitábamos era ¡ser valientes!
"Ya, mami", me dijo. Eso sí, le advertí que no íbamos a volver a hablar porque por eso nos habían descubierto. Ale se la creyó. Después de la tercera vez le dije que era una niña valiente, ¡que ya no era una bebé! Que ella me había enseñado a ser valiente; y que le tenía que decir la verdad: "Mamá no ha estado debajo de tu camilla. Entré solo una vez, porque si lo hacía de nuevo me podía enfermar. ¿Quieres a tu mamá enferma?". "No". "Entonces, a partir de ahora vas a entrar solita, y no más llanto".

¿Para entonces qué edad tenía ella?
Acababa de cumplir 3 años.



“Yo pensaba:
“¡Qué DIFÍCIL me
está resultando
todo esto! Pero
no importa.
¡NO IMPORTA!
Tengo que SEGUIR”



Sus amores
Flanqueada por Alejandra
y Christian Marr, su
yerno, Patricia Sorrie al
lado de Julio Espinoza,
su esposo. La dama de
cabello blanco en otra
de las fotos, es su
madre Rosario Gygax.

Una mujercita batalla.

Que me ayudaba en todo. ¡Una maravilla! Y cuando en la casa de caridad vieron todo lo que yo hacía, porque una vez que acababa de comer: lavaba la cocina, lo que dejaban los demás papás y sus hijos, fregaba el piso...

¿Cosas que jamás hizo acá?

Nunca.

¿Por qué lo hacía?

Porque estaba agradecida. Porque aprendí que la gratitud y la humildad son lo más importante.

Pasaron diez años.

Pero no los viví todos allá. La primera vez estuve ocho meses. El banco me dio permiso, se portó ¡increíblemente bien! Al regresar, me reincorporé. En Arequipa, a Ale la recibieron como a una reina.

Sus penurias económicas duraron entonces esos ocho meses.

Duraron todo el tratamiento. Lo que pasa, es que para cuando tuvimos que volver nosotras ya estábamos más fuertes. ¡Cuántas veces hemos dormido en la estación del metro! A veces llegábamos tan de noche a Nueva York, que prefería hacer eso antes que molestar a la gente del

hogar de caridad.

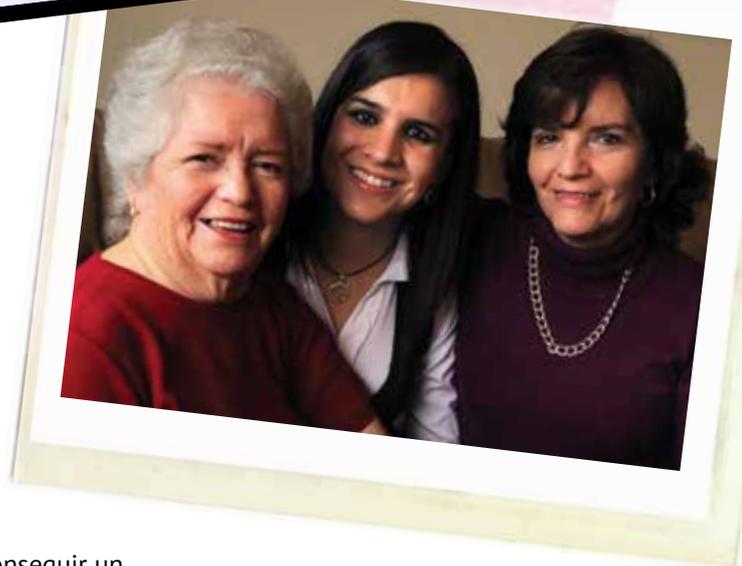
Es que allí se vivían tantas cosas... Había ¡tantos niños que morían! Esa segunda vez ya me dijeron que no tenía por qué limpiar lo que dejaban los demás, que más bien me iban a conseguir un trabajo. Dije: "¡Bendito sea Dios!".

Cada vez que regresaba al país, volvía al banco. ¿Cada cuánto tiempo tenía que volver al hospital?

Los primeros tres años, cada tres meses; después, cada año.

Esos cambios deben haber sido radicales para su hija: cuando estaban en el Perú trabajaba en un banco; cuando llegaban a EE.UU. vivían en un hogar de caridad.

¿Sabes qué me dijo Ale la segunda vez que regresamos de Nueva York? "Mamita, ¿por qué allá somos tan pobres y acá tan millonarios?". Poco a poco se fue dando cuenta... Además, allá interactuaba con niños de todas las razas, pese a que los separaban. Un día me preguntó:



"Mami, ¿de qué color es la piel de Dios?". Me quedé fría... Le dije: "De todos los colores, Alejandra".

¡Es un camaleón!

(Ríe)... Y un día, como llegó con un juguete (peruano) que llamó la atención de todos, logró juntar a los niños blancos con los negros. Ese día nos dimos cuenta que la discriminación es una cosa de los padres. Esa debe haber sido una de las situaciones que la llevaron a descubrir su amor por los niños, porque ella ahora es profesora de educación inicial... Se hacía tan amiga de los niños, que lloraban cuando teníamos que partir. Y al año siguiente, cuando regresábamos y preguntábamos por tal, nos decían: "Se murió". Entonces había que



“Yo le HE DADO a mi hija una LECCIÓN de fortaleza”

oportunidad que le dan?

Exactamente. Y pese a que llegué acá cuando Ale ya estaba en una franca mejoría... Aunque yo no tengo que recibir necesariamente algo de ti para ser agradecida. Aquí ya no podemos hacerlo, porque Lima es una ciudad muy grande –y fea (ríe)–, pero cuando vivíamos en Arequipa, los últimos viernes de cada mes hacíamos una misa para todas las personas que habían colaborado con nosotras. Conocidas o desconocidas. Yo creo mucho en el poder de la oración, y esa era mi manera de agradecerle a tanta gente.

Es una persona que hace lo que tiene que hacer. No le corre al trabajo.

No. Yo le voy a lo que venga, y a lo que venga le tienes que poner ¡mucho esfuerzo! Eso es lo que le he enseñado a mi hija: ¡que no hay barreras!

La escucho y pienso en cómo a veces nos hacemos mundos por estupideces...

Por tonteras... Mi hija se casó hace siete meses. Su matrimonio fue, ¡no tienes idea! Porque como todo esto lo hemos vivido no solo en familia, sino ha habido tantos amigos en Arequipa que nos han ayudado, ya te imaginarás la cantidad de gente que llegó; y no por la fiesta, sino para desearle a mi hija lo mejor. 

explicarle qué significaba eso. Le decía que se había ido al cielo, que estaba con el Niño Jesús. “Ay, ese Niño Jesús, ¿por qué se lleva a tantos niños?”. Con el tiempo lo fue comprendiendo, y eso también la hizo más fuerte.

Finalmente, le dieron de alta. Hoy es una mujer.

Desde hace siete meses, es una señora. Se ha casado.

¿Cómo se siente?

Muy enriquecida. ¿Sabes por qué? Porque juntas hemos aprendido. Yo, a los 22 años, aprendí muchas cosas que mi hija aprendió teniendo solo 2... Siento que he cumplido como mamá. Siento que le he dado a mi

hija una lección de fortaleza.

¿Y cómo se ha proyectado eso en su vida laboral?

Me hubiera gustado desarrollarme en aquello que tan apasionadamente estudié, pero las circunstancias no se dieron. Así que ahora hago lo que se me asigne. Si bien hay días que no son muy buenos, tengo claro que a mí ¡nada me va a amilanar! Yo me concentro en hacer las cosas bien, y trato de disfrutarlo.

Hoy trabaja en VisaNet. Quien me sugirió entrevistarla me dijo que nadie como usted le pone tanto entusiasmo a lo que hace. ¿Es eso consecuencia de cuán marcado tiene el hecho de agradecer por cada

ANNARITA NIERI

gerenta de Capital Humano de VisaNet

“Patricia es un ejemplo de compromiso”

Conoció a Patricia Oyanguren y en una valoró su capacidad de entrega en la chamba. Desde que ella le confió su historia de vida, la admira como a nadie.



SU PADRE, mayor general retirado de la FAP, fue piloto de presidentes de la República y también del Papa Juan Pablo II durante su visita al Perú. Ella, Annarita Nieri, quiso ser piloto de aviones de guerra, pero entonces aquí ese no era un oficio para señoritas. Trabajando en asentamientos humanos, en proyectos de desarrollo y planificación familiar, halló una alternativa laboral. Hoy pilotea la gerencia de Capital Humano de VisaNet y, desde ahí, viene bombardeando nefastos paradigmas de nuestra sociedad.

¿Qué cargo tenía cuando conoció a Patricia?

Jefa de Recursos Humanos, y como tal viajaba a provincias. La conocí en Arequipa (donde entonces trabajaba) e hicimos muy buena química porque Patricia es muy cariñosa, además de ser ¡súper chamba! Esa era una época de expansión, teníamos que afiliarse, afiliarse y afiliarse, y ella le entraba a todo. Patricia es un ejemplo de compromiso.

Su historia de vida es muy fuerte, ¿por qué la compartió con usted?

Probablemente vio en mí a alguien en quien podía confiar, que iba a tomar el tema en su real dimensión –sin sentir pena–, porque ella sentía que había hecho lo que era su obligación; porque cuando eso le pasa a un hijo, ningún padre tendría que darse por vencido.

Como jefa de Recursos Humanos, ¿qué sintió?

Una admiración increíble... Cuando la conocí, yo aún no tenía hijos, pero sí hermanos pequeños –porque al último le llevo 13 años–; y me ponía en su lugar, y no sabía si hubiera podido sacar fuerzas para hacer lo que ella hizo. Ahora que soy mamá, sé que me habría derrumbado pero

que eso no me podía durar mucho porque ¡me tenía que levantar! Por eso admiré su capacidad para sacar fuerzas y seguir adelante.

Ustedes son colegas, ella también estudió Ciencias de la Comunicación, solo que por salvar a su hija dejó atrás su desarrollo profesional.

Patricia se puso en segundo plano. Desde que yo la conozco, todo lo que ha hecho ha sido para darle lo mejor a su hija.

Y pese a que profesionalmente se estancó, eso no la ha amilanado.

¡No! Porque tiene una capacidad de aprendizaje única, y porque además valora mucho lo que VisaNet le ha dado. Y esto, porque ante cualquier requerimiento, cualquier tratamiento que haya tenido que hacer, siempre la hemos apoyado; y eso ella nos lo devuelve con trabajo, con esfuerzo, con camiseta. Quizás no tenga todas las competencias técnicas necesarias, ¡pero tiene actitud!

Así como se la jugó por su hija, también se la juega por su chamba.

¡Sí! Y eso, lo valoramos. Patricia lo deja todo en la cancha. ¡Siempre!

Y a nosotros nos gusta tener a este tipo de personas en la organización.

Sin ser una alta ejecutiva es un referente para todos.

De hecho. Es por eso que aquí no tememos contratar a personas de 70 años. ¡Lo he hecho! Con eso le estamos diciendo a todos: aquí valoramos a las personas que tienen algo que aportar. No nos guiamos por los referentes que sí hay en el mercado. El año pasado le di la bienvenida a un trabajador que tenía la edad de mi padre. Él no lo podía creer. “¡Pero si me acaban de botar del otro lado!”. Lo botaron ¡por tío! ¿Quiénes somos nosotros para frenar a las personas que todavía tienen mucho para dar? ¡Y que todavía quieren hacerlo! Por eso me siento orgullosa de que esta empresa dé estas oportunidades y de saber que aquí todos estamos alineados en ese sentido.

Patricia es una Mujer Batalla.

Sí, y es una Mujer Batalla potenciada, porque su experiencia de vida ha hecho que muchas de las mujeres que estamos acá, hoy seamos Mujeres Batalla, también. 

BlackBerry Playbook

Una tablet enfocada a los usuarios empresariales. Aunque su sistema operativo no posee la misma gama y diversidad de aplicaciones que la competencia, este dispositivo **ofrece una muy buena opción para administrar y crear correos electrónicos**, además de navegar en el web. Otros de sus atributos, son la amigable configuración de su calendario, lo cual permite una rápida programación de citas. **El buen acceso y conexión con redes sociales** –en especial Facebook, Twitter y LinkedIn– es otra de sus grandes ventajas.



Sony X Peria S

Un *smartphone* ideal para captar los momentos memorables en la vida de las personas. Este celular, además de tener una serie de aplicaciones que facilitan la navegación por Internet, **ofrece la posibilidad de grabar video en HD** y poder reproducirlo en una pantalla táctil Reality Display de 4,3 pulgadas. El dispositivo, que posee un sistema operativo Android 2.3 y es sumamente ligero, **tiene una cámara de 12 megapíxeles** que permite, también, captar –en poco más de un segundo– imágenes que gozan de una notable definición.



Ultrabook XPS13 de Dell

Una armoniosa y detallista combinación de buen diseño, ligereza y procesadores de alto rendimiento Intel Core i5 e i7. Es un aparato **claramente cómodo, al contar con teclado amigable y un panel táctil de vidrio** habilitado también para gestos. Una portátil sumamente dúctil, porque enciende en ocho segundos y, a la vez, práctica, ya que **es sumamente delgada y pesa poco más de un kilo**. Una memoria de 4GB, una pantalla WLED de alta definición y una cámara HD de 1.3 megapíxeles son algunas de las características técnicas más poderosas de este interesante dispositivo.





ELIANA OTTA (artista)

¿Quién puede preguntar qué y a quién?

“Estimado Roque” es el nombre de un video que circuló en agosto por diversos medios, principalmente en las redes sociales. Elaborado por el Colectivo Nadienospaga, presentaba una serie de preguntas dirigidas a Roque Benavides, propietario de Yanacocha y gerente general de Minas Buenaventura, acerca de hechos concernientes al conflicto por el proyecto Conga. ¿Por qué Yanacocha genera tan poca confianza en Cajamarca? ¿Se pudieron evitar las muertes ocurridas durante las protestas? ¿Hay propuestas concretas para una minería responsable?

Fueron algunas de las preguntas que este grupo de ciudadanos le dirigió al empresario.

Las reacciones fueron inmediatas y de todo tipo. Reconocidos periodistas se expresaron por Twitter, ironizando sobre la apariencia de quienes preguntaban en el video. Su pinta de limeños de los sectores A/B, su forma de vestir y hablar, y el que probablemente tenían educación superior, los convirtió en pitucos, poseros, *hipsters*, hijos de papá o cualquier otro adjetivo útil para deslegitimar sus cuestionamientos. ¿Cómo podían hablar de ese problema sin ser cajamarquinos? ¿Cómo podría su

preocupación ser sincera si tienen recursos económicos? Fueron algunos de los reclamos, analizando la apariencia de los mensajeros, más no el mensaje.

Otra crítica consideraba que el problema era el destinatario, pues tendrían que haberse dirigido al presidente de la República. Una periodista que transmitió el video en su noticiero, sostuvo: “A los empresarios no hay que exigirles nada porque ellos, lo que quieren, es ganar plata



“¿Quién DECIDE quién PROTESTA legítimamente y quién NO?”

y van a actuar según ese objetivo”. Así, el único responsable es el Estado, encargado de velar para que –a causa de sus ambiciones– estos no se descarrilen.

Hubo reacciones a favor del video, y muchas. Pero estos argumentos en contra abren un debate importante. ¿Es realmente el Estado el único responsable de lo que hacen o no las empresas? ¿No tienen estas ninguna capacidad de autorregulación? ¿El respeto a las leyes depende solo

de la eficiencia de quien vigila que así sea?

Independientemente de nuestra postura en el caso Conga, creo que estas preguntas son ineludibles para quienes se preocupan por cómo hacer de este país un lugar fértil para el desarrollo de sueños y proyectos. Esta debería ser una misión compartida por todos, como tú, que lees esto en una revista que presenta a quienes con su quehacer han transformado el ámbito laboral local y han roto con la idea de que la empresa privada es solo un ente dedicado al lucro.

A propósito de este episodio, alguien comentó: “Si un indio protesta, ha sido manipulado por las ONG. Si un mestizo lo hace, es terrorista. Si es blanco, es posero”. ¿Quién decide quién

protesta legítimamente y quién no? ¿Quién sí puede preguntar en nuestro país? ¿Por qué las preguntas parecen dirigirse siempre a ciertas personas y nunca a otras?

Hay muchas interrogantes por hacer y pocos espacios para plantearlas abiertamente. Ojalá que las personas dispuestas a hacerlas aumenten, y los espacios para ello también. Ojalá logremos discutir las concentrándonos menos en cómo nos vemos y más en qué decimos. 





NGUYEN CHÁVEZ

director de Pescados Capitales

La parábola del BUEN pecador

PESCADOS CAPITAL ES

POR JOAQUÍN LEÓN

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

ABRIÓ UN RESTAURANTE PESE A NO HABER ESTADO EN SUS PLANES. PROPICIÓ QUE UNA OLVIDADA AVENIDA SEA HOY EL MAYOR CIRCUITO GASTRONÓMICO DEL PAÍS. HA HECHO DE SU GENTE UN EQUIPO PODEROSO QUE HA APRENDIDO A TRABAJAR POR EL BIEN COMÚN



Armonía. Carlos Chumpitaz y Dante Valles se distienden al lado de Nguyen, que aparece en la siguiente vista al lado de Zue, su esposa y socia, y Juan Yabar, su administrador. Precisamente, los vemos en lo que hoy es el segundo local de Pescados Capitales.



Fotografía: Archivo Personal

L

A HISTORIA de Nguyen Chávez está llena de contradicciones positivas. No es común que el dueño de un negocio exitoso responda la primera pregunta de una entrevista con una severa autocrítica: “Hay confesiones que hacer, penitencias que cumplir. Yo fui uno de los culpables de que el pulpo bebé se hiciera famoso en las mesas”, dice mirando a los ojos. Es la sinceridad de quien reconoce un error. Y esa es una señal de respeto.



Los platos a base de pulpo bebé eran los más solicitados de la carta de Pescados Capitales, el restaurante que abrió Nguyen en diciembre del 2001. Lo vendían bien, los clientes pagaban y disfrutaban. Un día llegó al local la bióloga marina Patricia Majluf, una de las personas que mejor conoce el comportamiento del mar peruano y que hasta hace poco ocupó el cargo de viceministra de Pesquería. A diferencia de muchos clientes que Nguyen conocía, Patricia no solo habló de lo mucho que había disfrutado la comida y de lo bien que había sido atendida, sino que aprovechó la oportunidad para explicarle el problema sin medias tintas (de pulpo): “Sácalo de aquí”, le dijo con la carta del menú en la mano. Extraerlos del mar a tan corta edad representa un atentado contra los ecosistemas marinos, lo mismo que pescarlos en edad juvenil. La solución es pescar pulpos adultos, por más difícil que resulte el proceso de preparación... Nguyen le hizo caso.

“Nos abrió los ojos, no sabíamos que estábamos causando un daño”, explica. Es la sinceridad de quien continúa aprendiendo. Y esa es una señal de confianza.

Pero esta no es una historia de pulpos, sino de un peruano que poniendo los números a un lado (no muy lejos, tampoco), se decidió a entender, asimilar y traducir lo que ocurría alrededor del *boom* gastronómico. Comer rico no es lo único que importa.



Aunque no haya una definición absoluta de lo que es la antropología, esta se entiende como la ciencia que estudia al ser humano como un todo integrado: su entorno, su desarrollo, su comunicación, su aprendizaje. Estudia a los hombres y mujeres en su estado silvestre. Nguyen Chávez es antropólogo de profesión, y usó las herramientas antropológicas para entender a los peruanos en un momento clave

de la rutina: cuando se sientan a la mesa y comen. Él no es cocinero ni empresario, pero logró captar los detalles que lo llevaron hasta donde hoy está. Una cosa es atender al comensal, pero otra cosa es entenderlo.

En los 90 Nguyen abrió con unos socios una distribuidora de cervezas y, claro, entre sus principales clientes había algunas cebicherías de Lima, entre ellas El Hawaiano (en Chorrillos), La Buena Muerte (en el Centro de Lima) y Costanera 700 (en San Miguel). Las tres compartían algunas características notorias: buena comida y buena atención en zonas no muy comerciales y de escasa seguridad. Eran huariques en todo el sentido de la palabra. “Yo no solo iba a repartir cerveza, sino que aprovechaba y conversaba con la gente del barrio, con los vecinos. Me interesaba conocer el entorno”, recuerda.

Quizá solo por entrenar su ojo antropológico, pero también para aprender y para aprehender... Algo había en estos locales que despertaba tanto la atención de los clientes.

Nunca había pensado en abrir un restaurante. No era cocinero, aunque sí un buen degustador. A fines de aquella década, un familiar suyo tenía un amplio local en la última cuadra de la avenida La Mar, en Miraflores. Por aquel entonces en esta zona solo había talleres mecánicos y la actividad comercial predominante era la venta de drogas al >



“Los trabajadores SOMOS PARTE de una mística. SOMOS LA CARA del restaurante”

menudeo. No era, a primera vista, el lugar idóneo para abrir un restaurante de las características de Pescados Capitales.

Es en esta parte de la historia donde la inteligencia antropológica de Nguyen Chávez adquiere protagonismo. “Existe un principio antropológico infalible: los opuestos complementarios. Ahí está todo”, comenta. El primer opuesto complementario fue precisamente el instalarse en un espacio aparentemente inapropiado, porque para los amantes de la buena comida el simple hecho de ir a un restaurante fuera de su hábitat natural representa una suerte de desafío. Pero había otros opuestos, quizá más sutiles aunque igual de importantes: poner en las mesas servilletas de papel y servir el vino en finas copas Riedel, o unir la formalidad con la espontaneidad en un

mismo espacio, de tal modo que a la hora del almuerzo puedan estar sentados en mesas vecinas un hombre de negocios elegante y un turista en short y zapatillas, y sentirse todos igual de cómodos. Pescados Capitales fue el restaurante que puso a la avenida La Mar en el centro de la atención culinaria, y fue a la larga uno de los iniciadores del *boom* gastronómico.

“No fue fácil –explica Nguyen– decidir qué tipo de restaurante queríamos abrir”. En esta mirada hacia fuera, él junto a su esposa, Sue Chang-Say, y el hermano de ella, Víctor, realizaron un trabajo de campo que consistió en visitar 30 cecicherías ubicadas en varios distritos de Lima y extraer de ahí algunas conclusiones. El recorrido resultó esclarecedor, porque descubrieron que había algunos denominadores comunes negativos en estos locales.



La tropa. De izquierda a derecha, los mozos Rolando Palomino, Ricardo Esteban, Fernando Gabrielli, Javier Coronado, Karina Murillo, José Ramos, Juan Soto, Gino Carmen, Alex Pajares, Jhon Cueva, Juan Carlos Casapia, Carlos Chunga, Raúl Peña, Jesús Tornero, Juan Carlos Tenorio, Ángel Pereda, Junior Loayza, Joel Presentación, Danilo Aguilar, Eduardo Molina, Lloel Lozano, Antony Asto, Luis Rios, Sandro Córdova y Abraham Torres. De abajo para arriba, los cocineros Yury Mayhua, Carlos Mehuay, Katy Bardales, Marlon Castillo, Rolando Tala, Edwin Benito, Richard Quispe, Luisa León, Halayda Ortega, Jessenia Huaccacha, Jacque Cruz, Marco Maravi, Henry Cajamarca, José Flores, Carlos Chumpitaz y Dante Valles.

Primero: la carta de platos se reducía, casi siempre, al cebiche, el arroz con mariscos y algunas frituras básicas. Segundo: había un serio problema en el manejo de los tiempos de atención y el cliente debía esperar por su comida mucho más de lo tolerable. Tercero: el servicio de mozos se remitía a servir platos y cobrar la cuenta, sin una mínima interacción con el comensal. Cuarto: había algo en los ambientes que podía cambiar; quizá la fórmula de decorar el local con sillas de plástico y redes de pescar ya era obsoleta.

Había que innovar, así que por ahí comenzó la aventura. Nguyen pondría la creatividad y, Sue, comunicadora de profesión que en el día a día devino en administradora, aportaría la cuota de orden en las cuentas. He aquí otro opuesto complementario. “Han sido años de compromiso, pero también de aprendizaje. Él traía una mochila, yo otra. Esto nos ha costado muchas discusiones, y a veces se hacía difícil llevar la fiesta en paz”, reconoce Sue. A veces esas discusiones iban del restaurante a la casa o viceversa, pero era parte de ese aprendizaje mutuo. Él no podría desarrollar sus ideas sin la sapiencia de su esposa, y ella no podría tener todo en orden sin la complicidad de él; esta es también una historia de amor. “Hemos descubierto que lo mejor es no invadir nuestros espacios, aunque no dejamos de comunicarnos mucho. Hablamos del restaurante como de los hijos, de la familia. Hablamos de la vida”, agrega ella.

Los sueños tienen mayor valor cuando logran pisar tierra. Este es un opuesto complementario que Nguyen ya aprendió de memoria. “Sue es la que logra convencer a los bancos, yo no podría”, reconoce.



Aún no es mediodía. La avenida La Mar se ha convertido en un destino obligatorio del circuito gastronómico limeño y cada vez hay más nuevos locales y de diversas categorías, aunque cada uno con su enfoque propio. La moda pasa de moda, los conceptos no. Y la comida, en este país, es un concepto serio.

Nguyen camina por los diversos ambientes del local >

de Pescados Capitales y se cruza con algunos trabajadores (administrativos, mozos, cocineros, personal de limpieza) que lo saludan o cruzan con él algunas palabras rápidas. El negocio de la cocina tiene momentos de calentura –literalmente–, pero siempre hay tiempo para bajar la guardia y conversar, relajar tensiones, bromear un poco. Pero en esta dinámica uno nota algo especial: todos aquí se hablan con respeto y confianza. Todos se miran a los ojos. Mercedes Ahuay, una agradable joven que trabaja aquí como moza hace ocho años y es una de las más experimentadas, define esto en su real dimensión: “Los trabajadores somos parte de una mística. Somos la cara del restaurante desde que el cliente deja su auto con el *valet parking* hasta que paga la cuenta. De nosotros depende ‘hacerle el día’ al cliente”. Conseguir esto no ha sido nada sencillo. Recuerda Nguyen que cuando comenzó a contratar mozos notó que había una rotación más rápida de lo normal. Los trabajadores se mudaban muy rápido de restaurante. “Asumí que había un problema, un problema social. Me tomó dos años entender que había una poca valoración del trabajo del mozo, pero también del cocinero; ellos sentían que eran la última rueda del coche no solo para el cliente, sino para los dueños. Había una brecha ahí”, explica. Otra vez afloró la curiosidad antropológica, casi como un acto reflejo. Descubrió, por ejemplo, que alrededor de la propina había un conflicto de nunca acabar. Claro, lo normal es que esta se reparta entre los mozos pero, ¿y los cocineros?, ¿y los ‘*valet parking*’?, ¿y los que atienden la caja? Nguyen escarbó en este agujero y se topó con situaciones surrealistas, por no decir criollazas: el cocinero que amenazaba a los mozos con demorarles el plato si es que no le daban una cuota de la propina diaria, o mozos que se peleaban entre sí por un cliente de billetera gorda... Era un nudo muy difícil de desatar.

Es en esta parte de la historia donde aparece la figura trascendental de Álex Chávez, el padre de Nguyen y la persona que más influyó en él. Álex –quien falleció hace pocos meses– fundó en los años 80 el Centro para el Desarrollo de los Pueblos (Cedep-Ayllu), una entidad que trabajó en los muy humildes distritos de Pisac, Taray, San Salvador, Accha y Omacha, en la zona campesina de Cusco. La labor de Cedep consistía en capacitar a los pobladores y comuneros para mejorar su productividad económica –por más básica que esta fuera– y fortalecer sus mecanismos de participación vecinal. En el mundo andino la unidad de un grupo humano, de una comunidad, está



2001
año en que **Pescados Capitales** abre sus puertas



10.000
número de **comensales** en su primer local cada mes



40%
crecimiento en visitas previsto tras inaugurar su **segundo local**



60%
público que son **clientes habituales**. El 20% son turistas extranjeros



S/.100
promedio de consumo **por persona**



“Él no
podría
desarrollar
sus ideas
sin la
SAPIENCIA
de su
ESPOSA, y
ella tampoco
tener todo
en orden
sin la
complicidad
de él; esta es
también una
HISTORIA de
amor”

“En mi TRABAJO se refleja absolutamente todo lo que APRENDÍ de mi PADRE”

por encima de todo. Es un núcleo sólido. Esto lo aprendió Nguyen cuando era adolescente y viajó para acompañar a su padre en su recorrido por estas comunidades.

Recién había terminado el colegio, le atrajo la idea de pasar una temporada en una región como Cusco. No imaginó que ver a su padre en acción le iba a definir el rumbo de una manera tan determinante. “Mi padre creó talleres grupales para capacitar a los campesinos de la zona. En esa interacción aprendí muchísimo. Yo empecé la universidad después, pero había absorbido una experiencia única”, revela. Años después aplicaría la misma estrategia para solucionar la profunda crisis que había entre sus trabajadores. Abrió talleres donde lo primero que se hizo fue conversar. Cariñosamente, los llama a la “escuelita”, y brinda talleres donde los problemas se resuelven con horizontalidad e inteligencia. Todo trabajador que ingresa a Pescados Capitales tiene que pasar por ese espacio. Allí el dueño del restaurante le dice a sus mozos que le digan a la cara lo que no les gusta de su trabajo. Fruto de estas dinámicas decidió que se aplicarían cambios a través de las propinas. Apeló a la meritocracia: mejor chambeas, más propinas recibes.

La mayoría de mozos rechazó la idea, algunos renunciaron. Pero Nguyen sabía que funcionaría; él había visto a su padre lidiar con personas que no querían modificar un ápice sus costumbres, y aún así salir airoso. Él les propuso a los trabajadores lo siguiente: la propina sería dividida entre todos, y si había una reducción en el monto que se recaudaba, la administración pondría la diferencia. El cambio fue sorprendente y nació en una simple ecuación: si el cliente disfrutó la comida y la atención, dejará más propina. Y como los trabajadores necesitan ese dinero, pues entonces todos se apoyan entre sí, se corrigen, se

motivan, se enseñan. En dos meses el monto de las propinas creció de 5% al 7,5% del monto por consumo. El problema había quedado resuelto.

Hoy Mercedes es una de las tutoras de la escuelita, y con la misma confianza y seguridad con la que se dirige a su jefe, le habla a los trabajadores que recién ingresan y les explica que ella no es solo moza, sino a veces también la psicóloga de sus clientes; y que lo que más le gusta de su trabajo, es precisamente eso: que le gusta. “Esto lo hacemos por nosotros mismos”, afirma. Lo dice mirando a los ojos, como siempre.

Nguyen ha hecho con sus trabajadores aquello que hizo su padre en las alturas de Cusco.



“Lo mismo de siempre, vamos perdiendo la esperanza y cada vez se nos hace más difícil ver una luz al final del túnel. Mientras la mayoría de países utiliza a sus máximas figuras, todas de gran prestigio internacional, nosotros apelamos a los desconocidos, aquellos que nadie sabe de donde han salido y que ahora hacen gala de su falta de patriotismo, experiencia, integridad, lealtad, inteligencia y capacidad. No, no hablamos de la selección, ellos hicieron lo que pudieron; hablamos del Congreso”. (Pecados Incapaces. Junio, 2012).

Pescados Capitales debe ser uno de los pocos restaurantes que, como si se tratara de un diario o de una revista, publica editoriales ligados a la actualidad local. En estos textos, que publica casi todas las semanas, Nguyen protesta, critica, alaba, se queja, apoya, rechaza, promueve... “Es una manera de crear una comunidad con los clientes habituales. Pero, además, cada editorial va acompañado con los platos nuevos de la semana”, explica.

¿Por qué lo hace? ¿Por qué quiere mantener ese vínculo casi íntimo con sus comensales? ¿Por qué se preocupa tanto por sus trabajadores? ¿Por qué siempre se preocupa por el otro? ¿Por qué no solo se dedica a vender platos bien preparados y bien servidos? Pues porque Nguyen Chávez no es un empresario más que quiere ganar dinero y hacerse conocido y aparecer en la televisión, porque como él mismo dice: “en mi trabajo se refleja todo, absolutamente todo lo que aprendí de mi padre”. Don Álex, por cierto, solía venir a almorzar al restaurante y a pasar un buen rato. Eso sí, nunca dejó que su hijo invitara. Él siempre pagó su cuenta.



La escolita.
Aprendiendo una nueva lección: Carlos Chunga, Joel Presentación y Danilo Aguilar. El chef Willy Castillo y el jefe. Aquí se trabaja contento, Luisa León, Marlon Castillo y Edwin Benito pueden dar fe de ello.

Lima me desespera, me mata, me enloquece

LO USUAL ES LAMENTARNOS POR VIVIR EN UNA CIUDAD AGRESIVA Y DESORDENADA. LO RARO ES ASUMIR QUE LA SOLUCIÓN ESTÁ EN CADA UNO

POR JOAQUÍN LEÓN

ILUSTRACIÓN JOSÉ LUIS CARRANZA



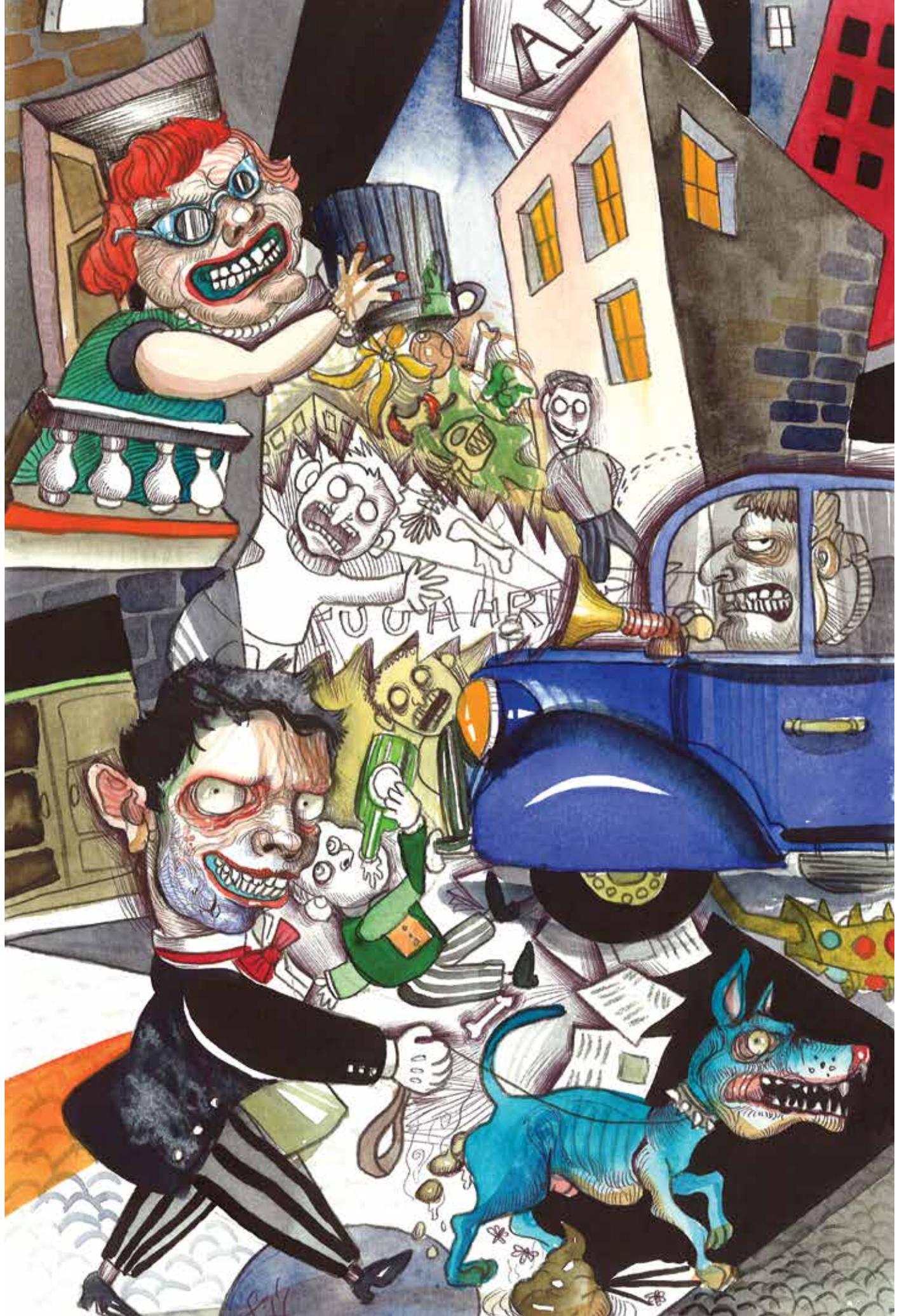
PERO no te puedes parar, si es un asiento reservado, como dice ahí?
-Sí me puedo parar.
-¿Pero te vas a parar?
-¿Quién se va a sentar?

Ocurrió a mediados de mayo en uno de los buses del Metropolitano. Un joven, que ocupaba un asiento reservado, intentaba defender lo indefendible. Vehículo lleno, hora punta, y él negándose a ceder el asiento a una anciana. Primero hubo reclamos

aislados, luego una breve protesta grupal. Finalmente, un pasajero se abrió paso y lo encaró mientras filmaba la escena con su celular. Una desfachatez como aquella no debía quedar impune. El video, que fue subido a YouTube con el título de “El conchudo del Metropolitano” y que fue muy comentado en redes sociales y hasta en la televisión, evidenció uno de los extremos a

los que puede llegar el poco respeto hacia el otro en una ciudad con serios problemas de convivencia, como es Lima.

El problema es que situaciones como esa se repiten a diario en toda la capital. Y nosotros, ¿cuántas veces hemos sido ese personaje? ¿Cuándo fue la última vez que actuaste tú como “El conchudo del Metropolitano”? >



DÉJAME QUE TE CUENTE

Durante los años 2010 y 2011 la asociación Lima Cómo Vamos, que analiza los cambios y evoluciones (también las involuciones) que desarrolla la capital en varios aspectos, realizó encuestas para medir la opinión de los limeños acerca de temas relacionados a su vida cotidiana en la ciudad.

Estos fueron algunos resultados obtenidos el año pasado a partir de las preguntas y situaciones vinculadas a la convivencia entre vecinos:

Situación 1: “Cuando el carro de la basura no tiene horarios fijos, está bien que saquemos la basura a la calle en cualquier momento”. El 87,1% de encuestados se mostró en desacuerdo y, el 4,4%, dijo estar de acuerdo.

Situación 2: “Si nadie me ve y estoy apurado, puedo meterme y saltarme en una cola”. El 87,3% de entrevistados dijo estar en desacuerdo y, el 3,2%, de acuerdo.

Situación 3: “Algunas zonas de la ciudad están tan llenas de basura que no importa si botamos algunos desperdicios más allí”. Se mostró en desacuerdo el 78,8% de los encuestados. De acuerdo, el 10,5%.

Situación 4: “Para acelerar los trámites en una municipalidad a veces se justifica pagar una pequeña coima al funcionario municipal”. En desacuerdo el 64,9% de los limeños. De acuerdo, el 21,2%.

¿Qué nos dicen estas cifras? Mariana Alegre, coordinadora general de Lima Cómo Vamos, explica que esas encuestas demuestran que hay un sector de la

población (parece pequeño, pero no lo es) que tolera esos defectos.

“Sorprende que el nivel de tolerancia hacia la coima sea mayor que el relacionado a arrojar basura en la calle”, nos dice. Ella señala que hay algunos patrones que definen el comportamiento de los habitantes de esta ciudad: “Estamos acostumbrados a estas situaciones, son casi normales. Los mismos defectos los puede tener el chofer de la combi o la señora que conduce su camioneta 4x4. Yo diría, sin que signifique justificar este tipo de acciones, que la ciudad nos lleva a portarnos así porque no nos ofrece alternativas”.

Similar opinión tiene Eduardo Arroyo, sociólogo e investigador de la muy variada cultura limeña. Él plantea un término que globaliza lo que ocurre en esta ciudad: “Yo veo una anomia. Es decir, una ausencia de normas y una pérdida de valores que impiden alcanzar metas como colectivo. No hay respeto y no hay leyes. Lo que sí hay es una transgresión permanente”.

Arroyo explica que en el análisis del comportamiento de la ciudad han surgido denominaciones variadas como ‘cultura combi’ o la ‘moral del choro’. Es decir, la idea equivocada pero muy difundida de que uno debe sacar ventaja del otro o pierde: o te pones las pilas o te lleva la corriente. “En algunos casos no hay reglas claras por parte de las autoridades y en otros hay un exceso de reglas. Es entonces que uno opta por el camino más fácil, que es también el más egoísta. El problema de fondo es que no se han resuelto las contradicciones”, opina.

El sociólogo utiliza una analogía musical para graficar lo que vive la capital: “La Lima de antes estaba en ‘La flor de la canela’. La Lima de ahora está en ‘Triciclo Perú’”. No podemos negarlo.

CIUDAD INDOMABLE

Nicolás Yerovi es poeta, periodista, dramaturgo, novelista y humorista. Pero, sobre todo, es limeñísimo. Él nació en 1951, a mitad de siglo pasado, y ha podido ver y analizar todos los cambios bruscos que ha sufrido la capital a partir de su población tan variada y tan desigual, y siempre con esa dosis suya de ironía y humor negro.

“Los limeños somos perfectos”, dice Yerovi con una seguridad que no admite dudas. “No hay nada que cambiar en los hábitos capitalinos. Por ejemplo, somos gente tan alegre y afectuosa, que no dudamos en gritarnos todo el tiempo para demostrar ese cariño en la calle o donde nos provoque”. Le preguntamos si no le molesta, acaso, lo ruidosa que puede resultar Lima. “Al contrario, yo gozo de ese festival de alarmas y bocinas que nos saca del tedio que supone el silencio prolongado. Además permite la supervivencia de los psicoterapeutas que atienden a sus pacientes atribulados por la neurosis. Es que somos tan generosos”.

Volvemos a preguntarle, entonces, si no le altera los nervios el hecho de conducir un auto en hora punta. “Por el contrario, el fluir de este tránsito tan dinámico permite que los transeúntes mantengan un buen estado físico para sortear carros al cruzar una pista, y agudiza los

“Los mismos
DEFECTOS
los puede tener
el chofer de
la COMBI o
la señora que
conduce su
CAMIONETA
4X4”

sentidos de los conductores. Gracias a ello, somos personas siempre alertas”, responde.

Risas aparte, el mensaje que nos da es claro: la convivencia entre limeños a veces resulta insoportable. Es un círculo vicioso en el que nadie respeta a nadie. ¿Por qué? ¿Qué es lo que nos convierte en habitantes de una jungla peligrosa? ¿Cómo podemos cambiarlo?

Por una parte, Eduardo Arroyo relaciona estos comportamientos con la imagen negativa que reflejan nuestras autoridades. Es decir, el código de ‘si robas, triunfas’, pero que además está traducido en la ley de la ganancia. “Es la ciudad inmersa en esa idea muy común en el mercado mundial globalizado, que te exige competir salvajemente para sobrevivir. Esto mismo se aplica en Lima. No tenemos la ley del progreso, sino la ley de la ganancia”, explica.

Y por otra parte tenemos el rol educativo que debe nacer de las autoridades. Mariana Alegre sintetiza esto en una ecuación que nunca falla: “Las personas solo cambian cuando el cambio les representa algún beneficio personal. Las autoridades deben convertir al ciudadano en un aliado y darle mensajes claros: si cuidas tu ciudad, tú ganas; si respetas a tu vecino, tú ganas”. Pero para ello los gobiernos –nacional, municipal, etc.– deben poner reglas claras y, sobre todo, cumplirlas. Si la ley no protege y ayuda al ciudadano, el ciudadano seguirá manteniendo ese mundo paralelo de reglas alternativas, diseñadas para su propio beneficio: no respetar, no pensar en el otro si el otro no piensa en mí. Y esto puede extenderse a problemas estructurales más serios, como el racismo y la discriminación en sus múltiples formas. Es como un juego de ajedrez, solo que aquí o todos pierden o todos ganan.

DEFENDER EL HÁBITAT

Hay otras dos posturas interesantes sobre este problema. La primera es del investigador Pablo Vega Centeno, quien recientemente señaló que “la gente está muy orgullosa de Lima pero pareciera que no está orgullosa de los limeños. Lo digo por la relación con la autoridad, la relación con el vecino”. Es decir, hay una molestia estancada en el imaginario y en la rutina misma.

La segunda postura es la que plantea Javier Díaz-Albertini, autor del libro *Redes cercanas, el capital social en Lima*. Él sostiene que lo informal, por ser lo más fácil y lo que más a la mano tenemos, es lo más difundido. Lo interesante es que él refuta esa idea facilista y absurda que muchos tienen y que tanto daño nos hace a la autoestima nacional. Nos referimos a eso de que así somos, de que no tenemos remedio. Para él, por ahí no va la cosa. “Esa cuestión cultural la cuestiono porque, por ejemplo, cuando un limeño va a Miami –por citar cualquier otra ciudad– adquiere una actitud diferente por respeto o por temor a la sanción. Eso quiere decir que tenemos la opción de cambiar”, sostiene.

En Bogotá, hace algunos años, el entonces alcalde Antanas Mockus diseñó una estrategia muy particular para intentar solucionar los problemas del tránsito en la capital colombiana. Él llegó a la conclusión de que,

“Si la ley no
PROTEGE y
ayuda al
ciudadano,
este seguirá
manteniendo
ese mundo
PARALELO
de reglas
alternativas,
diseñadas para
su PROPIO
beneficio”

cuando los ciudadanos ingresan a sus autos, generan una suerte de odio espontáneo hacia el otro, hacia los demás. Además observó que en ese momento, cargado de sensaciones tan negativas, las autoridades que regulan el tránsito no solucionaban nada.

Mockus propuso que se repartiera a cada conductor de vehículos privados y públicos una tarjeta amarilla y una roja, como las que usan los árbitros de fútbol. Cada vez que un conductor sentía que otro manejaba mal, le mostraba la tarjeta que correspondía según la gravedad del asunto. Poco a poco, el sistema fue tomado más en serio y al común de los choferes les comenzó a molestar sentirse sancionados públicamente y no por un policía, sino por un ciudadano común.

Los estudios posteriores demostraron que el tránsito en Bogotá mejoró mucho en pocos meses. Lo mismo se hizo luego con los traseúntes. La conciencia colectiva surgió espontáneamente... Quizá el secreto sea ese: si todos somos el problema, todos somos la solución. 