

16 DE ENERO DE 2013

# MUJERES 07 BATALLA

## Milagros Plaza

La razón de que JWT sea una de las agencias top en el país

## Ketty Penaloza

Vendía trampas para ratones, hoy factura S/.800 mil al mes



S/ 10.00

# 10 la empresaria

**Ketty Peñaloza:**  
De lavandera a reina de las ferreterías en Santa Clara



# 22 mi lado B

**INÉS TEMPLE:**  
“Llueve mientras yo sueño”



# la 24 ejecutiva

**Milagros Plaza:**  
Empezó como recepcionista. Hoy lidera una transnacional

# 34 aprendiendo a aprender

**MILI ARELLANO:**  
“El cerebro social de Gabriela”



# 36 la emprendedora social

**Ana Cecilia Jara:**  
Miles de niños en un arenal sonríen gracias a su misión



# 48 galdós

“Sueños 2013”



# la empleada del mes 50

**Ysabel Jara:**  
La educadora que forja armonía entre nativos y empresarios

# 58 cadena improductiva

**ELIANA OTTA:**  
“Un deseo importante y colectivo”



# 60 hombre batalla

**Tony Custer:**  
Lidera con éxito una corporación, así solventa obras sociales



Director: Antonio Orjeda / Editora de diseño: Vanessa Florián / Redactores: Jacqueline Fowks, Joaquín León, Ramiro Flores / Fotógrafas: Ximena Barreto, Lucero del Castillo / Diagramadora: Lisset Vera / Ilustrador: José Luis Carranza / Distribución: Ediciones Zeta S.R.L.  
www.mujeresbatalla.pe

© MB Mujeres Batalla. Marca registrada. Año 02 No 01. Fecha de publicación: 16-01-13. Revista mensual, editada y publicada por Antonio Orjeda E.I.R.L., calle Trípoti 242, dpto 702, Miraflores. Impresa en Ateph Impresiones S.R.L., jirón Riso 580, Lince. 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 2013.





# NUEVO ROSTRO

**A** Inés Temple nunca la convenció nuestra portada. Tampoco nuestro logo. “Tienes un nombre atractivo: Mujeres Batalla... Úsalo. ¡No lo escondas!”, me decía. “¿MB? ¿Qué es MB?”, me cuestionaba.

Claro, desde el saque mi objetivo fue romper con la oferta común de todas las revistas del medio y, por eso, presentar en cada portada no a uno sino a todos los protagonistas de cada edición de **Mujeres Batalla**. No eran pocos quienes pensaban como Inés. Es más, se trataba de la mayoría, pero eso recién lo fui sabiendo una vez que comencé a verbalizar mis dudas respecto a la efectividad de nuestra propuesta. Y claro, esa fue una demostración más de lo extraordinaria que es esta mujer, a quien no le importó incomodarme y darme su opinión sincera, pues para ella, ante todo, está la amistad (que no se construye solo con flores, besos y aplausos).

Cuesta, y cuesta mucho asumir un error. Pero había que hacerlo.

Los contenidos, fotografías, el diseño de cada una de nuestras secciones, eran celebrados. La cosa cambiaba cuando de opinar se trataba respecto a nuestro rostro; el rostro con el que nos estábamos presentando ante el público... Este hecho no dejaba de ser interesante. ¿Acaso nos estábamos inconscientemente boicoteando?

Bueno, en realidad, debo reconocer que yo he sido un especialista en ello; y claro, el hecho se convirtió en un tema a tratar con Judith, mi terapeuta. Lo cual –debo decirlo– resultó buenísimo... En consecuencia, todo ha quedado esclarecido: No, no hubo autoboicot alguno. Simple y llanamente pasó que no logramos cuajar nuestra propuesta. Pretendimos ser osados, diferentes, democráticos. No lo logramos. ¿Y


qué se hace cuando te percatas de ello? Corrígese. Buscas alternativas.

Eso mismo hemos hecho, y creemos –ahora sí– haber redondeado nuestra oferta. Aunque, claro, serán ustedes quienes nos dirán si es que hemos dado en el clavo o no. Nuestra meta es ofrecer lo mejor, así que aquí estamos: a la espera de sus opiniones, y las esperamos ¡con ansias! ¿Por qué? Porque juntos –ustedes y nosotros– ¡somos un equipo!

¿Saben una cosa? Días después de haber recibido este nuevo año, me senté y puse al frente los seis números que hasta entonces habíamos publicado, y tras revisar sus contenidos, repasar la historia de cada una de las mujeres y hombres batalla que hemos presentado, no pude evitar sentir orgullo, satisfacción, una enorme alegría. ¡Qué casos para más poderosos! Y lo más rico es que no se acaban (este número es la prueba de ello).

Qué bacán tomar consciencia de que estamos siendo útiles, que estamos colaborando a alimentar este sentimiento de amor por nosotros mismos, por nuestra gente, por nuestro Perú; y no desde el patriotismo, sino a través de nuestras mujeres y hombres, que nos iluminan el camino, nos inspiran, nos sirven de ejemplo.

Este 2013 será fabuloso. No tengo duda, pues vamos a trabajar para que así sea; y lo vamos a disfrutar. Así que no dejen de escribirnos, pues ya saben: ustedes y nosotros somos un equipo.

Que disfruten nuestra primera edición del año... Nos vemos en febrero.. 



**ANTONIO ORJEDA**

director

antonio@mujeresbatalla.pe



Los comentarios e inquietudes que te generan nuestros contenidos háznoslos llegar a [contacto@mujeresbatalla.pe](mailto:contacto@mujeresbatalla.pe).

Visita nuestra web: [www.mujeresbatalla.pe](http://www.mujeresbatalla.pe)



Hola Antonio:

Acabo de terminar de leer de un tirón tu última revista (**Mujeres Batalla 06**). Me encantó. Independientemente de la relajada entrevista que me hiciste –y que me hizo recordar momentos no tan buenos–, las otras historias son realmente buenas e inspiradoras; de gente valiente, con garra. La señora de American Airlines, viuda y con 4 hijos. ¡Qué brava! Mientras la leía sentía que mis padecimientos eran un chancay de a medio... La historia de Víctor Chamorro y Cecilia Chávez, muuuy interesante; lo mismo que la columna de Inés Temple –una historia difícil– y los consejos de Carlos Galdós, siempre tan acertados. Realmente, una edición de lujo por su contenido.

Me gustó mucho tu editorial. No pensé leer en él mi metáfora sobre la bicicleta ni, mucho menos, enterarme de que te hubiera ayudado tanto... Es cierto: al principio, cuando uno inicia un emprendimiento, a veces necesita un empujoncito que te haga sentir que vale la pena seguir pedaleando. Tu revista, tus palabras, y las historias de cada mujer y hombre batalla, me han hecho sentir hoy que vale la pena seguir pedaleando.

Felicitaciones por esta edición tan potente (como tú mismo dices).

Claudia Páez  
Gerenta general de Heltex



Felicitaciones a Antonio y su equipo.

Descubrir la revista **Mujeres Batalla** ha sido una alegría grande, pues solo conocía los libros publicados. Este fin de semana he disfrutado página a página la edición 04. Elegir solo una sección para hacer

un comentario me resulta muy difícil, pues cada una me genera ideas, sorpresas, emociones, preguntas, inspiración y/o reflexión.

Sin embargo, debo mencionar el caso de la sección “La Empleada del Mes”. Qué interesante mostrar cómo también se puede ser una Mujer Batalla siendo colaboradora de una empresa. Ha sido una sorpresa especial conocer el caso de Sandra Chunga, cuya historia es fascinante, un ejemplo desde muchos puntos de vista y, especialmente, por atreverse a tener una prolongada historia en una sola empresa, algo poco común en las jóvenes de su generación, a quienes quizás su impaciencia las lleva a partir de un empleo sin reunir las suficientes lecciones aprendidas. Estoy segura de que Sandra seguirá siendo una Mujer Batalla en la próxima organización en la que decida laborar.

Gracias a cada una de las protagonistas que generosamente comparten sus historias y nos dejan a las lectoras grandes lecciones de vida.

María Isabel Cigüeñas Espinel



Estimado Antonio:

Una amiga me prestó la revista **Mujeres Batalla**, edición 02. He quedado fascinada con el buen trabajo y, sobre todo, la buena idea de sacar a la luz tantas historias reales que son un ejemplo y motor para seguir adelante. Me animo a destacar el caso de Liliana Mayo, la fundadora del Centro Ann Sullivan, qué maravillosa muestra de iniciativa, decisión, inteligencia y humanidad. Gestoras como ella son un ejemplo para sacar adelante sectores poco atendidos o con menos oportunidades. Queda en mí su ejemplo

para hacer lo propio como mamá de una niña con espina bífida, por quien lucho cada día y me ha permitido conocer varias áreas desatendidas en nuestra sociedad. Gracias por compartir esta historia. Por favor, no dejes de hacerlo.

Por otro lado, entré a la web y me enteré del libro **Mujeres Batalla**. ¿Me dices dónde puedo adquirirlo? Gracias y felicitaciones

Mariel Fernández Ríos

Querida Mariel, gracias por tus palabras y más bien felicitaciones a ti por tu ejemplo de amor. Como puedes ver, no hemos dejado de hacerlo, **Mujeres Batalla** ya va por su séptima edición y prometo seguir dándole de alma junto a mi equipo para continuar ofreciéndote casos que te inspiren. ¿Mi libro? Tengo entendido que la segunda edición prácticamente se ha agotado y que la editorial (Norma) ha dejado de publicar libros de ese tipo. Sí, pues, una lástima.



Querido Antonio:

Cada número de **Mujeres Batalla** es una mágica señal de que hay más y más estrellas que brillan con luz propia que, esta revista, nos permite conocer. Historias reales, de personas a quienes tú muy bien llamas “soldados desconocidos”. Eso es justamente lo que necesitamos: una herramienta mensual que nos llene de energía e inspiración; que nos cargue las pilas para imitarlas e imitarlos, a tantas mujeres y hombres que son un ejemplo de empuje, pasión y perseverancia para hacer realidad sus sueños. **Mujeres Batalla** nos invita a ser cada vez mejores, porque si ellos pudieron, ¡nosotros también! Por eso me fas-

# INSTITUTO PERUANO DE PSICOTERAPIA GESTALT

*Esta terapia cambia el "por qué" por el "cómo" otorgando perspectiva y orientación.*

*Privilegia la **espontaneidad** al control; la **vivencia**, a la evitación; el **sentir**, a la racionalización.*

*Sus bases son el vivir en **el aquí y el ahora** y la toma de consciencia o **darnos cuenta de lo que hacemos en nuestras vidas, cómo lo hacemos y qué es lo que queremos o necesitamos realmente.***

cina esta revista. Gracias Antonio, gracias **Mujeres Batalla**.

Susana Carreras



Señor director:

Es un orgullo haber sido parte de las tantas historias que se han publicado hasta la fecha. Debo confesarle que cuando me propuso contar mi historia, lo pensé mucho, pero mi hija Alejandra me dijo que nuestra vivencia podría ayudar a mucha gente que cree que todo está perdido; porque todo se puede cuando tienes la fortaleza para enfrentar pruebas difíciles y además tienes el apoyo de tus amigos y familiares. Fue por eso que me animé a hacerlo, aunque la decisión final la tomé cuando lo conocí y pude darme cuenta de que "nada es casualidad". Gracias a su tenacidad y calidad profesional ha permitido que su revista llegue a personas que se han enriquecido con las vivencias compartidas.

Tras publicar mi caso en la edición 03, mucha gente me contactó con el objetivo de encontrar un poco de fortaleza... ¿Sabe? Sentir que puedo hacer algo por los demás es un premio inmerecido que gané. Gracias a usted he sentido el cariño y aprecio de la gente.

Lo único que debo objetar es que falta publicar **Mujeres Batalla**. Mucha gente que conoció la revista después de leer nuestra historia y que buscó los siguientes números, no los consiguió con facilidad. Espero que este año mejore este tema, el cual conozco, pues como me siento comprometida con la revista, siempre estoy revisando que sea exhibida en los sitios de venta. Por mi parte, me comprometo a seguir poniendo el hombro para que sigan los triunfos y más gente encuentre en ella la posibilidad de salir adelante inspirada por las tantas realidades compartidas.

Antonio, gracias por hacer su sueño realidad en beneficio de los demás. Nada es por casualidad.

Patricia Oyanguren

Nada es casualidad, mi querida Patricia Batalla. Es una maravilla el haberte conocido. ¡Gracias por tanto! Te quiero mucho.

## PROXIMAS ACTIVIDADES 2013

### FORMACIÓN EN PSICOTERAPIA GESTALT

Inicio Modalidad Regular: Martes 19 de Marzo

Inicio Modalidad Intensiva: Sábado 13 de Abril

### ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN TERAPIA DE PAREJAS Y FAMILIAS

Inicio: 23 y 24 de Marzo

### Matrículas abiertas – Vacantes Limitadas

Además:

Psicoterapia individual de niños, adolescentes y adultos

Psicoterapia de parejas y familia - Abordaje de las enfermedades orgánicas desde la Gestalt -

Acompañamiento a pacientes terminales - Talleres de desarrollo emocional - Talleres corporativos – Charlas y Conferencias

[www.ippg.com.pe](http://www.ippg.com.pe)

[informesgestalt@gmail.com](mailto:informesgestalt@gmail.com)

7245714 – 997053330

 @IPPG\_GESTALT

 /IPPG.GESTALT



# Mujer y pobreza

## Crisis global

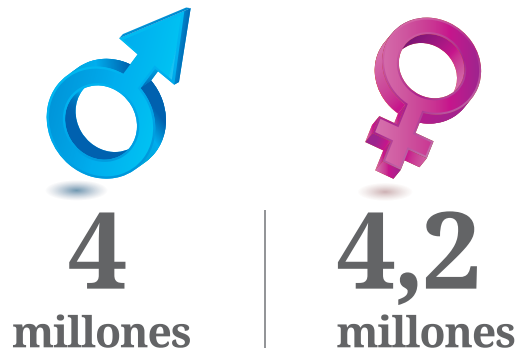


## Impacto económico

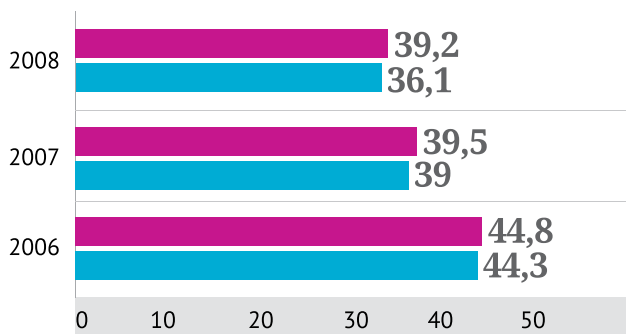


## Caso peruano

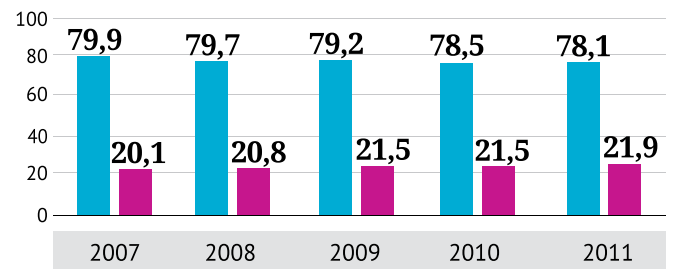
Población en situación de pobreza al año 2011:



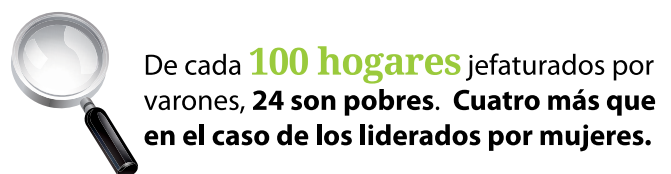
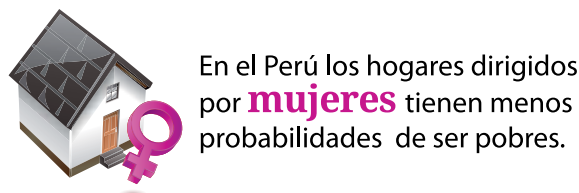
## Evolución de la tasa de pobreza por género (%)



## Responsables de la jefatura de los hogares pobres peruanos (% del total de hogares pobres)



## Tendencia



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.



ciencias políticas

## ¿Qué es República?

HUGO NEIRA

A través de un viaje que abarca la Grecia antigua, la Roma republicana, la Edad Media, la Revolución

Francesa, entre otros periodos claves de los últimos 2.500 años, **el autor realiza un análisis del concepto de república.**

Asimismo, evalúa las ideas y propuestas de varios de los más grandes pensadores en torno a ello. Neira, además, **evidencia los débiles fundamentos que sostienen esta noción en el Perú.**

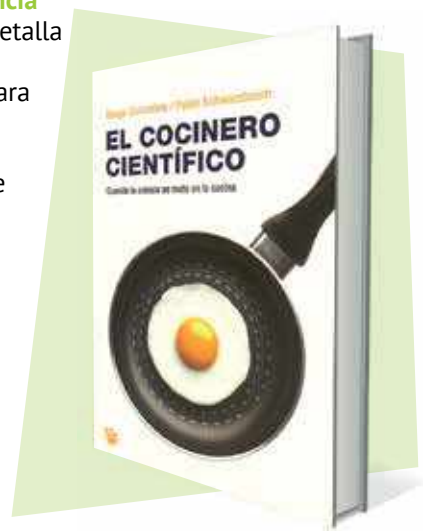


gastronomía

## El cocinero científico

DIEGO GOLOMBEK Y PABLO SCHWARZBAUM

Una nueva edición de la **popular guía que demuestra la influencia de la ciencia en la cocina.** El libro detalla cómo muchos de los consejos que se dan para la preparación de un platillo y varios de los “secretos” culinarios de los chefs tienen una explicación científica. En su prólogo, el español Ferrán Adriá señala que esta publicación **confirma que el nexo entre la ciencia y la cocina “está más vivo que nunca”.**



economía

## El precio de la desigualdad

JOSEPH STIGLITZ

El Premio Nobel de Economía analiza las causas de la desigualdad y muestra cómo los mercados –por sí solos– no son eficientes y tienden a acumular la riqueza

en manos de muy pocas personas. Esta tendencia, afirma Stiglitz, goza del apoyo de los Gobiernos e instituciones públicas, lo cual genera una ventaja de los ricos sobre el resto de la población.

**Una contundente crítica al modelo del libre mercado.**



literatura

## Canto de sirena

GREGORIO MARTÍNEZ

Edición conmemorativa de la reconocida novela que **tiene como eje las costumbres de la raza negra en el Perú.** A través de una suerte de monólogo reflexivo, su personaje central, Candelario Navarro, narra sus aventuras sexuales, pendencias, la interacción social con las clases privilegiadas, entre otros temas. El autor **recrea el folklore y la vida en las haciendas** tanto de los peones indígenas como afroperuanos.



**KETTY PEÑALOZA**

*gerenta general de Corporación Alfa*

# “ESTO RECIÉN comien

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

SU PADRE NO QUERÍA  
VERLA MÁS LAVANDO  
LA ROPA DE OTROS Y  
**LE CONFÍÓ TODOS SUS  
AHORROS.** ELLA TENÍA  
17 AÑOS Y ABRIÓ UNA  
MÍSERA FERRETERÍA.  
**HOY SON CUATRO E  
HÍPER RENTABLES.**  
ADEMÁS TRANSPORTA  
COMBUSTIBLE (EL GRUPO  
ROMERO ES SU CLIENTE)



za”

*Mamá lo sabe todo. Doña Juana Campos no hizo el colegio, pero es pura sabiduría. Ella ha sido y es la inspiración de Ketty. En la empresa, está pendiente de todo.*

L

**A PRIMERA** venta que concretó Ketty Peñaloza fue una trampa para ratones. Así, la chiquilla que llegó de Carhuamayo para pasar el verano previo al fin del colegio trabajando en casa de una prima, descubrió para qué era buena. Esta prima tenía una ferretería. Muy modesta, en realidad. Un año después Ketty regresó a Lima para continuar con su labor. Fue entonces que la vida le cambió los planes... Hoy, en Santa Clara, Corporación Alfa, la cadena de ferreterías que ella lidera, es una de las más poderosas. Sus padres, sus hermanos, son sus aliados. Con ellos ha incursionado en un nuevo rubro: el transporte de combustible. Ketty tiene 34. Como a los ratones, su historia nos puede atrapar.

KETTY ZULEMA  
PEÑALOZA CAMPOS

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Jorge Chávez de Carhuamayo, distrito de la provincia de Junín, en Junín.
- ▣ Diplomado en Gestión Empresarial en la Universidad San Ignacio de Loyola.

EDAD

- ▣ 34 años

CARGO

- ▣ Gerente general de Corporación Alfa SAC.



**Usted vino a Lima pese a la opinión de su padre.**

Lo que pasa, es que nosotros somos siete. Mi hermana Nélide, la mayor de las mujeres, era muy querida por mi padre. Era la preferida. Cuando terminó el colegio, la trajeron a Lima

para que estudie y le alquilaron un departamentito. Siguió su carrera unos años, hasta que conoció a un chofer de combi. Se enamoró y se fue, dejando la carrera a la mitad.

**Su papá no quería que eso le pase**





**también a usted.**

Me dijo que haga la universidad en Cerro de Pasco. “¡Pero me prometiste Lima!”, le dije. Yo sentía que en una universidad de provincia no iba a tener las mismas oportunidades.

**La primera vez que vino fue durante el verano previo a que terminase el colegio.**

Sí, pero desde antes, desde los 13 años, yo lavaba ropa de los vecinos... Era una persona que no podía estar quieta.

**¿Por qué lo hacía?**

¡Para tener mis propios ingresos! Me gustaba estar en algo, y lavaba ropa, limpiaba casas, ¡esa era mi vida! Quería darle algo a mi madre. Quería que esté feliz, que esté contenta.

**Por eso vino ese verano, porque**

**quería trabajar en la casa de una prima que, además, tenía una modesta ferretería.**

Claro. Como cualquier joven, vine buscando un nuevo horizonte... Era muy hábil para el negocio, y mi prima se dio cuenta.

**Regresó a Carhuamayo para terminar el colegio. De ahí, volvió a la casa de su prima pero al poco tiempo tuvo que partir a su tierra porque uno de sus hermanos enfermó.**

Dejé mis cosas, mi trabajo en casa de mi prima, y me fui.

**Pensó que sería solo por quince días.**

Y se extendió por más de medio año. En diciembre decidí volver, y ahí fue que mi padre me dijo que no. Ya teníamos un carrito (un camión, el primero con el que Ketty después

iniciaría su negocio). ¡Mi madre siempre quiso sobresalir! Durante años ella estuvo guardando dinero en el banco.

**¿Cómo así, si el sueldo de su papá era de solo setecientos soles?**

Es que mi mamá se las ingeniaba. Por ejemplo: carne, ¡nunca nos faltaba! Ella siempre estaba pastando el ganado. Mataba un carnero o un cerdo, y vendía su carne; o se iba a las quebradas y hacía trueque.

**De ahí le viene la facilidad para las ventas.**

¡Claro! Mi madre es una persona muy trabajadora.

**¿Es cierto que su papá no quiso que venga a Lima tras verla lavando la ropa de otros?**







*De aniversario. En el crecimiento de Ketty y su familia una socia clave ha sido la distribuidora de materiales de construcción Prorecove a través de Vanessa Villavicencio y Félix Castro, jefa de Ventas y asesor de gerencia de dicha empresa.*



Sí. Él no quería eso para sus hijas. “Pero si tenemos, para qué vas a trabajar para otras personas. ¡Haz algo tú misma! Toma el dinero...”

**Le dio todos sus ahorros para que ponga aquí una ferretería.**

Teníamos ese carrito viejo, y calzaba justo para la ferretería; porque como había unas canteras de arena y piedra, acá, en Santa Clara, nos sirvió para transportar carga. Pero hubo que acondicionarlo, porque estaba tan viejito, que se movía todo; y qué pasó: que si en las canteras te vendían la arena a 200 o 300 soles, al ver nuestro carrito, como creían que entraba poco, nos cobraban 30, 40 soles; y después yo vendía esa arena a mucho menos que cualquier otro camionero. Eso me ayudó a levantarme.

tenía. En mi inocencia, afuera (en la entrada de su ferretería) había puesto el Fibraforte y un balón de gas –para exhibición–, y para cuando me di la vuelta con los clavos, ese chico se había robado mi balón de gas... ¡El día que abrí la tienda!

**¿Qué sintió?**

Me bautizaron... Le conté a mi tío: “Me han robado, el primer día...”. “Uy, hija, jese es buen augurio!”. Pero pasaron los días, y no salía nada. Ni para el alquiler.

**¿Qué edad tenía?**

Diecisiete años.

**A ver, seamos honestos, fue una locura de sus padres el haber arriesgado de esa manera y hacerla**

perdido, porque no vendía nada...

**¿Cómo sobrevivió, entonces?**

Gracias a mis padres. A ellos les comenzó a ir mejor, mi mamá seguía pastando el ganado, y me mandaban dinero.

**Usted era buena para las ventas, pero no tenía idea de cómo llevar un negocio. O sea que aprendió a golpes.**

Sí. Tuve que perder... tiempo y dinero.

**¿Cómo se siente, al saber que ahora tiene ya cuatro locales y una facturación mensual de ochocientos mil soles?**

No tengo hijos, no me he casado, me he dedicado a trabajar de siete a siete. Esto es un reto para mí, y

“Compré tubos, **UNAS COSITAS** más, y se me fueron los **AHORROS** de **TODA LA VIDA** de mis padres”

**Está bien, pero eso fue después, porque cuando llegó con el dinero de sus padres, lo que pudo abrir fue una ferretería realmente modesta.**

Mi papá me dio quince mil soles. Nomás en anaqueles y mostradores se me fueron dos mil. Después: boletas, facturas, licencia de funcionamiento; alquilar el local, pagar un mes de adelanto y otro de garantía... Al final, me quedaron como S/9.000 para implementar el local. Compré tubos, unas cositas más, y se me fueron los ahorros de toda la vida de mis padres. Tenía muy poca mercadería... Yo decía: “¿Qué he hecho con todo el dinero?”. Y, el primer día, me acuerdo que viene un joven y me pregunta si tengo clavos de plástico. “¿Clavos de plástico?”. Me di la vuelta para buscar y mostrarle los clavos que

**responsable de algo para lo que no estaba preparada, ¿no es así?**

Pero estuvo bien, porque cuando tenía 15, 16 años, yo era una persona a la que le gustaba la buena ropa. A pesar de que éramos varios hermanos, yo no era de comprender, sino de exigirle a mis padres. Pero cuando comencé con este negocio, mi vida dio una vuelta de 180 grados, y vi la realidad... Dejé de ir a fiestas, dejé de hacer ¡tantas cosas! Para dedicarme solo a esto. La luché. ¡La luché y la luché!

**¿Cuánto tiempo pasó hasta que comenzó a notar que la cosa pintaba bien?**

Tres años. El primero fue de sacrificio y sufrimiento, me lo pasé diciéndome: “¿Qué he hecho con el dinero de mis padres?”. Lo había

recién comienzo, porque pienso casarme –con una persona que me dé seguridad, que me sepa comprender–, tener hijos...

**Irónicamente, su éxito es su mayor obstáculo, pues hoy es una mujer independiente, que se ha hecho a punta de trabajo, y eso intimida a los hombres que se le acercan.**

Sí. No cualquiera se me acerca.

**Tendrá que ser alguien con coraje, que no se amilane ante su éxito económico.**

La mayoría de hombres quiere que estés debajo. No saben comprender que tú puedes estar por encima de ellos... Pese a que yo siento que lo que he hecho, no es nada.

**¿Es cierto que su primera venta fue** >

### una trampa para ratones?

Sí, y la vendí a tres soles, cuando lo que costaba así era toda la docena (ríe)... Tenía 16 años. Eso fue en la tienda de mi prima.

### Ahí fue que ella dijo: esta chica tiene pasta de vendedora.

Si a mí me decían: “¿Tienes televisor LSD para vender?”. “Sí, tengo. ¿De qué dimensiones, cómo lo quieres? Mañana, a las siete de la mañana, lo tienes en tu casa”. A las siete de la noche cerraba mi tienda, me iba en micro al Centro de Lima, compraba la mercadería y me regresaba también en micro para, a las seis y media, tocar la puerta del señor y decirle: “Aquí está tu pedido”.

### ¿Qué hizo para que al tercer año tome cuerpo el negocio?

Mi sueño de joven: de siempre aspirar a más; porque cuando llegué, yo quería tener mi ferretería en Salamanca, igual que mi prima, pero los alquileres eran carísimos. Me fui a Santa Anita, y como vi que había varias construcciones, dije: “Aquí voy a abrir”. Lo hice, y a la semana me di cuenta que a unas cuadras había ¡inmensas ferreterías!

### Uy, pobre...

No sabía nada.

### Lo tenía todo en contra.

Sobreviví gracias a mis padres. En especial, a mi madre –que es el motor de mi vida–, por eso todo mi trabajo se lo dedico a ella; y a mis dos hermanos menores... A ella le conté lo que había pasado. “Ay, hija”, me dijo. ¡Ahí fue que decidí irme de ilegal a Estados Unidos! Porque sabía que si lo hacía, trabajando de lo que sea, ¡allá yo iba a recuperar todo el dinero perdido!

### Estaba desesperada.

Tenía que recuperar lo perdido, porque venían mis hermanos menores, ¿y qué futuro se les iba a dar? Yo sentía que ya lo había malogrado todo.

### Tenía 17 años.

Me sentía derrotada, que había



80  
toneladas  
de fierro que al mes  
comercializa



32  
colaboradores  
en sus cuatro  
ferreterías



1977  
año en el que Ketty  
abrió el primer local



S/. 800 mil  
facturación mensual  
de Corporación Alfa

mandado al fracaso el sueño de mi padre.

### ¿Se llegó a ir del país?

No. Le conté a mi madre: “Vamos a

guardar lo que queda de mercadería, y me voy a Estados Unidos”.

### ¿Qué le dijo ella?

Sus palabras fueron: “La gente en las provincias, hija, en las fiestas patronales se gasta veinte mil, treinta mil soles. Hagamos de cuenta que hemos gastado en eso. Además, tu padre siempre quiso hacer una fiesta de esas”.

### ¡Genial!

“Nos hemos gastado ese dinero, ¡así que no tienes por qué sentirte mal!”.

### ¿Su mamá ha hecho el colegio?

No.

### Es una mujer sabia.

Sí. “No tienes por qué preocuparte. Se ha perdido, y se ha perdido”, me dijo.

### Pero no me ha respondido, ¿qué determinó entonces que su ferretería salga a flote?

Llegó un tío, a quien le agradezco mucho y a quien le debo un montón, que me dijo: “Hijita, ¡ya encontré un local en Santa Clara! Nos vamos para allá. Ya hablé con el dueño, no te va a cobrar el arrendamiento por adelantado ni la garantía; solo te va a cobrar cincuenta dólares mensuales”. Cargamos todas nuestras cosas en el carrito, y nos vinimos para acá... Totalmente convencida de mi mala suerte, llegué a Santa Clara. Acomodé mis cositas, dividí el local, armé mi camita atrás, mi cocinita... viene un cliente y me pide cajas rectangulares, octogonales. Empecé a vender pinturas al agua... Lo que no vendía en Santa Anita, ¡comencé a vender acá! Tres meses después, me fui al mercado donde ahora también tengo un local que sirve como cochera de mis camiones...

### ¿Cuántos camiones tiene?

Del año, tengo tres; y le brindamos servicio al Grupo Romero... Aunque yo creo que era más feliz cuando era pobre, porque los domingos nos íbamos al mercado con mi madre, mi padre, mis hermanos, y hacíamos las compras para cocinar ese día... >



*El primero. Empezaron a operar con esta unidad, hoy cuentan con una pequeña flota de camiones para transportar combustible.*



Ese domingo que fui al mercado, vi que la ferretería que ahí había, cerraba al mediodía porque se iban a almorzar; y la gente esperaba. “¡Acá me vengo!”, dije. Estudié el lugar, todo. “¿Cómo vamos a hacer si no tenemos dinero?”, me dijo mi hermano. Para entonces, yo ya había estado juntando. “No te puedes ir a competir ¡con un gigante!”, me dijo. “El otro año”, le dije. Y así fue. Hablé con la dueña, y apoyada por mi madre y por mis hermanos, abrí el segundo local. Al sexto mes, ya había recuperado mi inversión; y al año, ya tenía para comprar este terreno, porque dije: “Primero, es la casa de mis padres. Si el negocio no me va bien, bueno, pero ya aseguré la casa de mis padres; y empecé a construir” (un edificio en cuyo primer piso tiene otra ferretería). Y cuando estaba por techarlo, sale en venta el local que ahora tengo al frente del mercado. Solo tenía diez mil dólares, pero dije: “¡Lo tengo que comprar!”. Y le cambié un numerito.

#### ¿Cómo es eso?

Mientras encontraba la plata para comprarlo, le cambié uno de los números al teléfono que pusieron en su aviso (ríe)... El señor se dio cuenta a los dos meses. Es que yo quería que sea mío.

**Estas estrategias son comunes en usted. También suele disfrazarse para ir a conocer los precios de su competencia.**

¡Yo misma veo! Incluso lo hago en mis mismas tiendas, porque no me pueden decir que no hay ventas. Veo cómo tratan al cliente... Lo hago más que nada en invierno, porque me pongo una peluca; y lo hago porque quiero saber cuál es la debilidad de todas las ferreterías de mi zona, y también cuál es la mía. Y he podido constatar que mi gente está muy bien preparada, porque en otras, cuando viene un cliente para hacer una compra importante y pide un descuento, no saben qué decirle, piden que espere o que vuelva para que el dueño decida. Mi gente no, ellos saben muy bien qué hacer.

“Dejé de ir a **FIESTAS**, dejé de hacer ¡tantas cosas! Para dedicarme solo a esto. ¡Y la **LUCHÉ!**”

“Esto sigue siendo un **RETO** para mí, porque **TODAVÍA** hay mucho más por hacer”

**Los ha empoderado.**

Claro.

**¿Cómo así? ¿Se le ocurrió, fue puro instinto o lo aprendió en algún lado?**

Lo aprendí en el diplomado. Antes, para mí, todas las personas tenían que ser perfectas: si no trabajaban a mi ritmo, las sacaba. Ese curso me enseñó a entender a mi gente, a que cada uno debía ganar de acuerdo a su producción.

**Es la razón por la que el próximo año piensa hacer la carrera de Administración de Empresas.**

Sí. Voy a hacer la carrera de tres años, con personas mayores.

**Desde hace un par de años ha incursionado en el rubro de transporte de combustible.**

**¿Cómo así?**

Carhuamayo es la cuna de los transportistas. Mi padre ha sido conductor por treinta años, mi hermano también; y al ir este negocio creciendo, le planteé invertir en esto. Para eso necesitábamos tener camiones nuevos, choferes profesionales, contar con una infraestructura para poder competir en las licitaciones.

**Es por eso que hoy tiene como cliente al Grupo Romero.**

Claro.

**Le vuelvo a preguntar: ¿Cómo se siente? Quien ha logrado esto es la chiquilla que empezó a los 17, prácticamente arruinando un negocio.**

Esto sigue siendo un reto para mí, porque todavía hay mucho más por hacer.

**Tiene 34 años. ¿Qué más viene?**

Tengo proyectos: importar.

**¿Ha tenido oportunidad de conversar con sus padres sobre sus inicios? ¿De cuando creyó haber mandado los ahorros familiares a...**

¿Al diablo? Sí. Pero ellos siempre han confiado en mí. Mi madre, sobre todo.

**Sin eso...**

Sin la confianza, sin el dinero y sin esa frase que mi padre me dijo en el momento oportuno –“¡Tienes que hacerlo!”–, de repente no sería quien soy ahora. **mb**





*Marca Perú. Amelia Peñaloza es hermana, subgerenta y brazo derecho de Kitty. Ella y su gente son el ingrediente secreto que ha hecho de la cadena de ferreterías Alfa una de las más importantes de Santa Clara.*







**KAREN  
WEINBERGER**

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

## Ketty es pasión

**L**a energía, optimismo, pasión y motivación por tener sus propios ingresos, llevaron a Ketty a poner su primer negocio a los 17 años con el apoyo y los ahorros de sus padres.

Como todo inicio, los costos de formalización y la adecuación del local se llevaron gran parte del capital inicial y quedó poco para la compra de mercadería, que para *mala suerte* no rotaba lo suficiente para hacer el negocio rentable, pues no se hizo un estudio previo de las necesidades de los clientes de esa zona. Si bien Ketty tenía experiencia como vendedora en la ferretería de sus familiares, eso no fue suficiente para alcanzar el éxito empresarial.

Su primer negocio no tuvo los resultados económicos esperados, pero le brindó lecciones de responsabilidad, determinación, perseverancia, sentido del ahorro, y le mostró la importancia de seleccionar una buena ubicación de local y de conocer el perfil y el comportamiento de sus clientes potenciales, antes de poner en marcha una ferretería.

A pesar del fracaso inicial –experiencia que toda empresaria debe enfrentar en alguna etapa de su carrera empresarial– sus padres siguieron confiando en ella y continuaron financiando el negocio ferretero, hasta que logró despegar.

**Los negocios, como a los niños, hay que alimentarlos, cuidarlos y fortalecerlos hasta que crezcan**, a punta de recursos financieros y grandes dosis de perseverancia, intuición y conocimientos de gestión.

**Ketty ha aprendido que cada zona, manzana o cuadra del distrito**, tiene una clientela determinada, con gustos, hábitos, preferencias y costumbres que pueden variar de manera significativa. Por ello, el estudio de los clientes y del mercado es indispensable antes de abastecerse de mercadería. Además, hay que informarse de quiénes son todos los competidores de la zona, cuáles son los más importantes y qué posibilidades tienen de agruparse para sacarte del mercado. Para un negocio pequeño, que recién comienza, entrar a una *guerra de precios* es sinónimo de *suicidio*. Los pequeños negocios, como bien ha hecho Ketty, deben diferenciarse por la calidad de su servicio y por la atención personalizada a sus clientes.

**Ketty comenzó como una empresaria apasionada, perseverante y comprometida**, para ser hoy una empresaria estratega, con una amplia visión de su negocio y una clara orientación hacia metas muy concretas que darán lugar a un sólido crecimiento de Corporación Alfa.






# Los errores que cometí

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

**1 HABER TRATADO MAL A MI GENTE.** Pese a que ellos son la clave. Es que yo era muy colérica y no medía las consecuencias de mis actos. Si tratas mal a un colaborador, esa persona lo va a tener muy presente, porque para él ese es el único vínculo que tiene contigo; y es de eso de lo que va a hablar con otros cuando comente sobre ti. En cambio, como el empresario tiene mil cosas en qué pensar, ni cuenta, y de repente le dijiste algo ofensivo, lo humillaste. Al día siguiente, te olvidaste; pero esa persona no. No debe ser así. Por eso aprendí que si tienes un problema con un colaborador, hay que hablarle una, dos, tres veces; y si después de todo eso no encuentras una respuesta positiva, con total transparencia le dices: “Hasta aquí, no más”.

Y todo en paz. Además, soy una persona que confía en la gente. Tengo un sexto sentido que me dice cuándo debo hacerlo y cuándo no. Normalmente no me equivoco, y a aquellos en quienes confío les doy rienda suelta. ¿Por qué no? Total, si en algún momento tengo que perder, perderé.

**2 NO HABER SIDO MÁS ARRIESGADA.** He perdido muy buenas oportunidades de compra de terrenos. Siete años atrás, en Santa Clara no había nada, los precios estaban botados; y me faltó tener la mente abierta para aceptar lo que entonces me ofrecían. Yo decía: “¡Qué voy a hacer con tantos terrenos!”. Es un error del que hasta ahora me arrepiento. 



INÉS TEMPLE (CEO de LHH - DBM)

# Llueve mientras yo sueño

**L**lueve a cántaros en esta playa centroamericana donde amigos muy queridos nos han invitado a pasar el fin de año. Todos andan medio desilusionados por la falta de sol, el cielo gris y por no poder bajar a la playa... Yo estoy encantada.

Tengo el día para planear mi año y organizar mis deseos, metas y, sobre todo, para escribir mis sueños.

Mis amigos están convencidos de que soy una aburrida por estar metida en mi *compu* en vez de estar chismeando o riéndonos de nada. Yo estoy en el mejor de los mundos. Los escucho reír y hablar todos al mismo tiempo; la buena vibra de todos me pone del mejor de los humores para inventar, crear, soñar mi 2013; para escribir mi *vision board* ("pizarra de visiones o deseos"), como M –mi maravilloso novio estadounidense que el 2012 tuvo a bien traer a mi vida– la llama con mucha claridad y razón.

Siempre comento medio en broma –aunque bien en serio– que yo traje a M al Perú. Que su llegada a mi vida es producto del pedido exacto que hice al universo hace algún tiempo, y les juro que es verdad, que

él se ajusta perfectamente a esa visión que yo tenía de mi compañero de vida.

Sé que este tema le debe sonar a algunos gaseoso. Raro, incluso. Yo, sin embargo, creo firmemente en que uno es quien diseña a pedido su futuro. Creo que así como en el mundo del trabajo o de los negocios estamos entrenados para ponernos metas y cumplirlas, también tenemos



“Yo creo firmemente en que es uno quien **DISEÑA** a pedido su **FUTURO**”

la obligación –con nosotros mismos– de hacer lo propio en todos los ámbitos de nuestra vida. El ejercicio de definir qué es lo que uno quiere, necesita o desea –y de trazarse un plan para conseguirlo– nos acerca a cumplir esas metas u objetivos, pues hace trabajar a nuestro subconsciente, alinea nuestras acciones, le da coherencia a nuestros actos diarios y pone al universo a


chambear a nuestro favor.

Pero el 90% de las personas solo se pone metas u objetivos restrictivos (bajar de peso, hacer más ejercicio...) que no las llevan a nada. En lugar de soñar y crear nuevas realidades para sí mismos, convierten el tema de las resoluciones de comienzo de año en algo tortuoso y frustrante.

En mi tarea de ayudar a las personas a encontrar nuevas posiciones laborales siempre empiezo preguntando qué quisieran hacer, y muy pocos lo saben. Cuando les damos métodos para visualizar y diseñar ese futuro empleo u empresa, les cuesta proyectarse, soñar, definir e inventar su siguiente trabajo. Yo les puedo decir –con el peso de 20 años de experiencia

en el tema– que mientras uno no sepa qué quiere, ¡nunca lo conseguirá!

El cielo se ha despejado, todos parten al mar. Yo sigo feliz aquí, saboreando el futuro, con M a mi lado. Ahora soñamos de a dos, lo cual es más divertido, más completo y, seguramente, traerá ¡mejores resultados!

¡Feliz año Mujeres Batalla!  
Que el 2013 sea el mejor de todas sus vidas. 



**MILAGROS PLAZA**

*gerenta general de JWT*

# “Ningún trabajo desmerece a la persona”

FOTOGRAFÍAS LUCERO DEL CASTILLO

LE PIDIERON SEGUIR  
**UNA CARRERA** Y ELLA  
–PARA SALIR DEL PASO–  
OPTÓ POR LA MÁS  
CORTA: SECRETARIADO.  
**¿SU PRIMERA CHAMBA?**  
**RECEPCIONISTA.**  
HOY LIDERA UNA  
TRANSNACIONAL  
Y RECIBE PREMIOS  
INTERNACIONALES. SU  
GENTE **LA AMA Y RESPETA**



# P

**ROCESIÓN DEL SEÑOR DE LOS MILAGROS.** Ella y su papá comían un choclo con queso de carretilla cuando a él le roban la billetera. Al día siguiente, en la puerta de su consultorio, un hombre esperaba al Dr. Felipe Plaza. Tras confesarle su fechoría, le dijo que él fue el médico que salvó a su madre, y le devolvió sus pertenencias... “¡Ese era mi viejo!”. Lo que más valora Milagros Plaza de él, es su humanidad, su voluntad de servicio, su amor por su oficio. Valores que al frente de la filial local de JWT (J. Walter Thompson), ella siembra y cosecha en esta agencia de publicidad. En un inicio, sin embargo, la vida de ella parecía marchar en un feliz desorden...



## **Usted fue una niña realmente engréida.**

Sí. Engréida desde antes de nacer, porque mi madre tenía ‘algo’ genético que hacía que sus bebés mujeres nacieran muy grandes, y eso provocaba que las perdiese. Una murió al nacer y, otra, vivió un año con una malformación al corazón. Después de toda esa tragedia...

## **Llegó usted. Era la niña esperada.**

Claro, porque además tengo cuatro hermanos hombres. El mayor me lleva 12 años y, al que le sigo, me lleva cinco años.

## **Eso la convirtió en la adoración de su padre.**

De mi padre, de mi madre y de mis hermanos. Viví una infancia y una juventud muy feliz, siempre rodeada –en mi casa– de decenas de chicos; y creo que eso ha sido un factor maravilloso para el desarrollo de mi vida profesional, porque yo viví con cuatro chicos que metían a todos sus amigos en la casa, porque a mis padres les encantaba recibir. Mi casa era el club, donde se hacían todas las fiestas, y donde estaba esta hermanita menor que era la íntima amiga de

todos. Eso me sirvió para que hoy pueda hablar con cualquier persona, de cualquier edad, nivel socioeconómico o nacionalidad, como si se tratase de un amigo de toda la vida.

## **Terminó el colegio y, sin haber estudiado, postuló a la Católica. Como era de esperarse, no ingresó.**

Es que yo me creía la emperatriz (ríe)... Y ahí empezaron mis primeros choques con la vida.

## **Si creía ser una chica con derecho a todo, ¿por qué estudió secretariado?**

Es bien fácil: Como no ingresé a la universidad, me puse a hacer dulces en mi casa. Quería poner mi negocio, pero mi papá me dijo: “Oye, no puede ser: eres bilingüe, sabes además algo de francés, ¿y te vas a dedicar a hacer dulces?”. Entonces no había las Marisa Guiulfo ni los chefs de ahora... Le dije que ya, que iba a estudiar algo; y lo más corto que había era secretariado. Una vez ahí, pensé que a través de esa carrera podía entrar a cualquier compañía: un estudio de abogados, de arquitectos, una agencia de publicidad... que fue adonde entré.

MARÍA DE LOS MILAGROS  
PLAZA FERNÁNDEZ

### ESTUDIOS

- ▣ Colegio Reina de los Ángeles.
- ▣ Secretariado en la Escuela Margarita Cabrera.
- ▣ Ha hecho el PAD de la Universidad de Piura y el Programa de Desarrollo en la UPC.

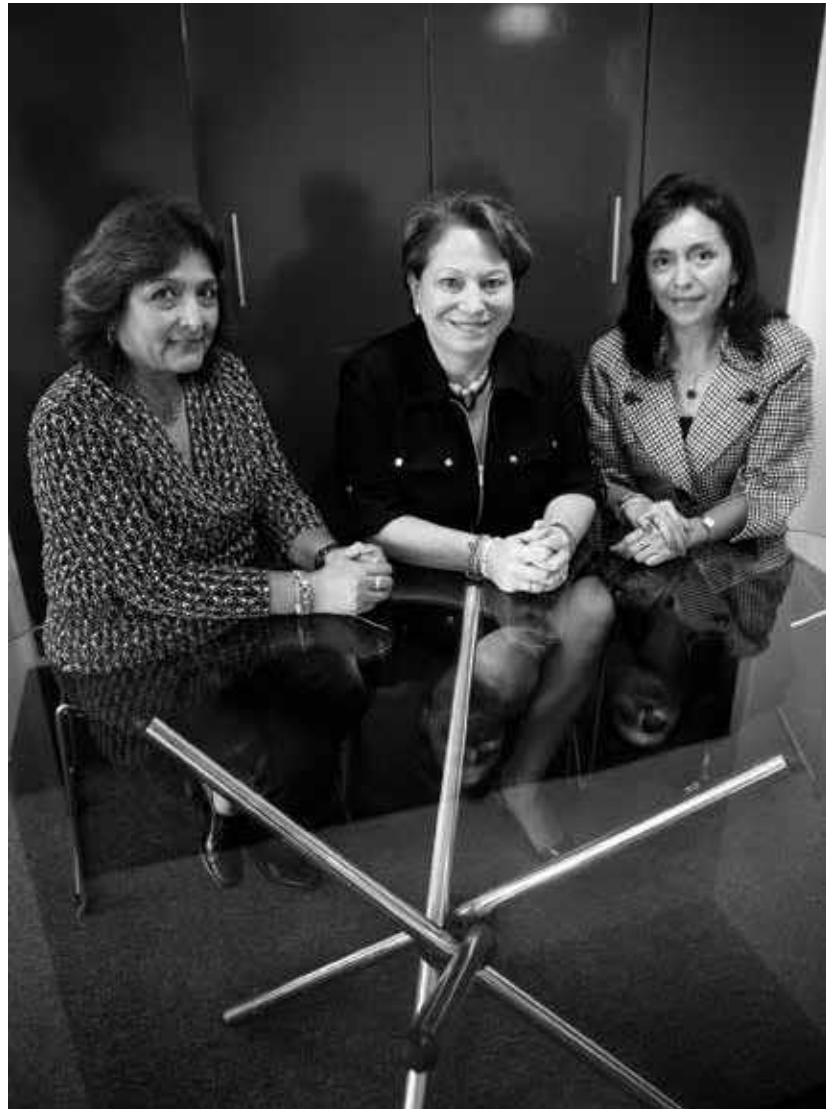
### EDAD

- ▣ 58 años.

### CARGO

- ▣ Gerenta general de JWT.





**¡Ellas mismas son!** Con su brazo derecho: Rosario Sánchez. Juntas desde hace 30 años, hoy maneja las cuentas internacionales de JWT. "Con una mirada sabemos qué piensa o qué quiere la otra", asegura Milagros, quien también es flanqueada por María del Carmen Borra y Rosana Díaz. La primera es su asistente personal y mamá de todos los chicos de la agencia; Rosana es quien reporta las finanzas al extranjero y maneja la economía de JWT.

**Gracias a una amiga llegó a Publicitas Imaa.**

Ahí descubrí mis dos facetas: que era una *workaholic* y, además, que a pesar de haber sido la princesa mimada en esa casa de algodones, yo me podía enfrentar a cualquier trabajo. No me importaba ser secretaria, no me importaba ser productora; que es la que busca lo que sea para una producción (la realización de un comercial), la que tiene que ir a rogarle a alguien para que te alquile su casa, te preste su carro; la que consigue modelos, ¡todo!

**Es contradictorio, ¿no? Porque siendo la princesa mimada, ¿cómo podía aceptar puestos en los que más bien estaba al servicio de otros?**

No tengo una explicación racional. Fue un descubrimiento en mi personalidad. Me di cuenta de que lo que me proponía, lo conseguía.

**Empezó como recepcionista de esa agencia de publicidad.**

Claro. Ni siquiera secretaria. De ahí, hice producción, después pasé a ser secretaria y me fui dando cuenta de que me encantaba la publicidad. Entonces no había dónde estudiarla. Además, todo el día trabajaba.

**Fue entonces que una ejecutiva junior tomó su descanso prenatal y, una de las cabezas de la agencia, le propuso reemplazarla.**

Ahí me di cuenta, quizás por la educación que había tenido, porque además había viajado desde muy niña: desde los 12 años con mi papá, que era presidente del Congreso Mundial de Cirujanos...

**Su papá la consentía tanto, que un mes al año la desaparecía del colegio para irse juntos a algún congreso médico en el mundo.**

Sí, como era el médico de las monjas (ríe) a fines de octubre me decía para irme con él; y creo que eso me dio mucho mundo, porque era la única niña entre tanto adulto, y me sentaba a la mesa con ellos a comer, y escuchaba toda su conversación, y me relacionaba con ellos o me iba a hacer los tour con las señoras, porque las esposas se iban de tour

“El 84 tuve a mi PRIMERA HIJA y decidí no trabajar más en publicidad. ¡NUNCA MÁS! Mi decisión duró 30 días”







**Familia.** De arriba abajo: Milagros y Juan Pablo Peschiera, creativo; Renzo Celis, director general de Digital y Delia Velásquez y Alejandro Saavedra; y, en la sala de edición de JWT, Mónica Torres, directora de Producción, Mercy Scammarone, Eduardo Sasco y Daniel Ayllón.



mientras los médicos asistían a su congreso; y yo, en ese mundo de mayores. Después, ya como ejecutiva de cuentas, yo ¡jera eso! Porque si bien hoy la publicidad es súper estratégica, súper profesional, en ese entonces era más de relaciones públicas: de repente un creativo tenía la gran idea, se le prendía el foco, y sin ninguna estrategia detrás, salíamos a venderla; y como yo era muy entradora, podía conversar ¡con cualquiera!

**De Publicitas Imaa pasó a J. Walter Thompson. ¿Con qué cargo llegó?**

Ejecutiva de cuentas. No *junior*: ejecutiva; y entré para manejar la cuenta de Johnson & Johnson.

**¿Qué edad tenía?**

A ver... ¡20!

**¡Era una niña!**

Era una niña.

**No le dio miedo asumir el reto.**

Para nada. Thompson nos formaba mucho en ese entonces. Había cursos, me mandaron a seminarios en Brasil, Holanda; y el 80 logré –mi padre >

había muerto el 78– que me mandaran a trabajar un año entero a Thompson en Londres. Para mí, eso fue mejor que cualquier universidad. Manejé la cuenta de Univel. Es un decir: aprendí a manejar cuentas, en realidad, porque allá yo era una ‘chupe’. Trabajaba con el director de cuentas, trabajaba las producciones, iba a las filmaciones, ¡un año entero!

### **Estaba tan empoderada, que cuatro años después decidió abrir su propia agencia de publicidad.**

Fue así: Regresé al país y McCann Erickson me ofreció trabajo con el doble de sueldo. Lo iba a aceptar, pero le debía mucho a Thompson, y no le podía hacer eso. Me quedé y me ascendieron a supervisora de cuentas. El 84 tuve a mi primera hija y decidí que ya no iba a trabajar en publicidad. ¡Nunca más! Mi decisión duró 30 días (ríe)... Me llamó Alberto Levy (dueño de la entonces renombrada tienda Hogar) y me dice: “Mila, quiero que tú manejes la publicidad, pero siendo parte de la tienda”. Entré a Hogar como gerente de Marketing y Publicidad. Mi hija prácticamente creció en Hogar. Se la pasaba invitando a comprar a las señoras: “Tía, ¿qué vas a comprar?”, les decía, y les indicaba dónde, en qué piso lo podían encontrar (ríe)... Así que, todo el 85 y el 86 trabajé al otro lado de la mesa. Armé el departamento de Marketing, le presenté a Alberto una campaña, le pareció fabulosa, y le propuse crear una agencia. Él invirtió y yo la manejé. Fuimos socios 16 años... Como una agencia local no podía competir con las transnacionales, vi cuál no estaba aquí: ¡Young & Rubicam!, y la traje al Perú.

### **¿Cómo así?**

Agarré un avión y me fui a Madison Avenue, a Nueva York, donde están todas las agencias de publicidad, y sin tener cita con nadie me presenté y les pregunté quién se ocupaba de las filiales en Latinoamérica; y me dieron el nombre de un señor en Brasil...

**No tenía cita.**

  
**4,5**  
**millones de dólares facturados el 2012**

  
**1958**  
**año en el que JWT llegó al Perú**

  
**70**  
**puestos laborales que genera**

  
**2do**  
**puesto en el ranking local 2012**

No tenía ¡nada! Con el dato que me dieron, regresé a Perú y, quince días después, tomé otro avión y me fui a Brasil, a Sao Paulo, me reuní y me dijeron que mis credenciales eran buenas. “Hagamos una prueba de un año para ver cómo manejas la marca”.

**Así como lo cuenta, parecería que**

### **todo ha sido muy fácil.**

(Ríe)... Bueno, no fue fácil. Dejar Thompson el 84 fue duro: en mi matrimonio yo era la económicamente estable, mi entonces esposo era un reconocido cineasta que hacía publicidad y que tenía trabajos esporádicos. Cuando me casé, él tenía tres hijos que vivían con nosotros; más Milita, eran cuatro. Entonces, dejar Thompson, ni bien nació Mila, fue muy estresante.

### **Hacerlo fue una osadía.**

Una osadía. Pero, no sé, hay una cosa extraña: Nunca en mi vida –incluso hoy– he pensado que si me quedo sin trabajo, no voy a conseguir otro al día siguiente.

### **Es un tema de actitud.**

Y de creer que –como es la realidad– no hay ningún trabajo que desmerezca a la persona. Yo decía: “Si no consigo en publicidad, puedo vender espacios para un canal de televisión o una revista, o puedo hacer movilidad escolar o, si me va mal, puedo hacer taxi”. Nada en la vida me da miedo, y creo que eso lo tengo gracias a mi padre. Mi padre no tuvo miedo ¡de nada en la vida! Salió de un pueblito de Otuzco a los 5 años, se fue a Trujillo a estudiar, de ahí se vino a Lima para hacerse médico; como no tenía dinero, escogió la carrera más corta: dentista. Puso su consultorio –en el que también vivía–, y una vez que pudo, volvió a la universidad para seguir Medicina y convertirse en el mejor cirujano oncológico de cabeza y cuello. Hoy, en el Hospital Obrero hay un área que lleva su nombre. Era una persona súper humana. Nunca paró de trabajar, sino hasta tres meses antes de que murió de cáncer. Siempre feliz con lo que hacía, y eso, yo lo veía ¡todos los días!

### **Detalle clave.**

¡Siempre feliz con lo que hacía!

### **Porque trabajar no es un suplicio.**

Por eso uno debe buscar la chamba que le gusta.

### **El 99 regresó a J. Walter Thompson.**

Sí. Quebré a consecuencia de que >



*Todos a una.  
Nikolay Castillejo  
y, al lado, la  
dupla creativa  
de JWT:  
Javier  
Graña y  
Fernando  
Iyo.*



*Ana Tere  
Vizquerra, ama  
y señora de  
la cafetería;  
y Enrique  
Ramos, a quien  
Milagros Plaza  
considera el  
todoterreno  
de la agencia.*



*En sesión de trabajo: César Godenzi,  
Juan Pablo Peschiera, Rudy Camones,  
Rosario Sánchez, Fernando Merino,  
Álvaro Montufar y Mónica Torres  
escuchando a la jefa.*





*Purito amor. En la oficina de Milagros destaca un cuadro que resume el sentimiento que por ella siente su gente.*





# “No puedes ser un buen GERENTE si no tienes un buen EQUIPO”

Hogar quebró y nos envolvió como un remolino: vendí mi casa y nos fuimos a un departamento, vendí mi carro, cambié a mis hijos de colegio... Para entonces ya estaba separada, y todo eso lo afronté sola. Sin embargo, me fue bien. Porque como yo había terminado bien mi relación con Thompson... Por eso, creo que un buen consejo es terminar bien: no te puedes ir tirando la puerta, porque no sabes si algún día vas a volver. Hay gente que no lo entiende y maltrata. Lo veo mucho en la gente joven. Por eso, cuando salí de Thompson, tenía el cariño de todo el mundo; y cuando 16 años regresé –quebrada, pero con una cuenta bajo el brazo: Ebel–, me recibieron con los brazos abiertos. Y volví a empezar, porque de haber sido gerenta, de haberlo tenido todo, no volví como gerenta sino como directora de cuentas, a un área en la que trabajábamos como diez y en la que me miraban raro porque además era la mayor (ríe)... Hasta que se dieron cuenta de cómo era yo.

**Dos años después, le dieron la gerencia general de la agencia.**  
El cargo que hasta ahora tengo.

**Gracias a su chamba.**  
A mi chamba, a mi gente –porque uno no puede ser un buen gerente

si no tiene un buen equipo– y gracias a Dios, a quien le agradezco todos los días lo que me da.

**En el mundo de la publicidad hay un premio que para ustedes es como el Oscar: el León de Oro, que cada año se entrega en el Festival de Cannes, en Francia. Ustedes son la única agencia en el país que lo ha ganado dos veces consecutivas.**

Sí. Cuando yo entré a manejar la agencia, no estaba bien económicamente pero, además, creativamente, éramos la número 22 del mercado. ¡No sé si en total éramos 23 agencias! (ríe)... Con mi equipo creativo –entonces con dos personas que ya no están, y ahora con Fernando Iyo, Javier Graña y Paola Tealdo– decidimos que esta agencia tenía que cambiar de perfil. Fernando y Javier organizaron a la gente, y todos los viernes comenzamos a hacer ‘safari’: una tormenta de ideas para ver qué podemos hacer para ir a la caza de los Leones (los Oscar de la publicidad). Eso nos ha permitido ir creciendo y, desde los últimos cinco años, no nos movimos de los tres primeros puestos en el ranking de las agencias más creativas del mercado; el año pasado conseguimos los dos primeros Leones de Thompson

en sus 55 años en el Perú y, este año (el 2012), un León más. Pero tengo una alegría personal, y es que hace dos semanas, en Cannes, Francia, el festival ha presentado una terna de peruanos para que uno de sea elegido como jurado.

**No ha ocurrido antes.**

¡Jamás se ha nominado a un peruano! Y ahora han nominado a dos directores creativos –uno de Young & Rubicam y otro de Circus– y a mí. Yo no soy creativa, sino gerenta; y ahora soy la primera en haber sido nominada como jurado. No sé quién ganará, porque eso lo van a decidir en Francia, pero para mí es un reconocimiento a mi trabajo; y me ha hecho muy feliz.


**Dice no ser creativa. Sin embargo, desde que asumió esta agencia no cesan los logros. Esto habla de su capacidad de liderazgo. ¿Encuentra alguna relación entre eso y su infancia rodeada de tantos chicos en casa?**

Puede ser... Mi padre y mi madre eran dos personas muy inteligentes. Él, todos los días –después de cerrar su consultorio– llegaba a casa siempre con algo –un quesito, un jamoncito...– y se sentaba con mi mamá en una salita que teníamos al lado del comedor, a conversar; y siempre estaba yo ahí. Creo que eso hizo que hoy me guste escuchar. Me gusta que en Thompson seamos una familia. ¡Somos una familia! Se enfermó el papá de una persona que no tiene dinero, lo tuvieron que operar, y toda la agencia hizo cola para pedir que le descuenten tanto de su salario para dárselo a ese compañero.

**¿Cómo se siente de haber hecho de esta empresa una familia?**

Es el logro ¡más maravilloso!

**Estudió secretariado. No entiendo por qué su papá, siendo una eminencia como médico, no se hizo bolas por su elección. Más aún, siendo usted su engréida.**

¿Sabes por qué no se las hizo? Porque habiendo empezado de abajo, para él no había oficio menor. 



MILI ARELLANO (coach ejecutivo y trainer internacional)

# El cerebro social de Gabriela

Uno de los principales temas que abordo con mis clientes es el impacto del agotamiento emocional y mental que atraviesan cada día en sus trabajos. Conflictos con sus jefes, pares, subordinados; luchas políticas al interior de las áreas; egos heridos, miedos, falta de confianza en sí mismos y en los demás... El cerebro lo registra todo. Así, construirse como líder es un reto mayúsculo. Por eso hay que hacerlo por pedacitos.

Veamos cómo funciona el cerebro social de Gabriela. Inteligente, creativa, estratégica, visionaria, enamorada de lo que hace y con resultados de alto impacto en su organización. Uno podría pensar que está en la cima. Pero no es así. Enfrenta situaciones que están minando su compromiso, al punto de que estaba lista para dejar el trabajo que tanto le apasiona y huir de los 'depredadores' (su jefa y sus pares, según su mente agotada). Así la encontré, e iniciamos el camino de volver la mirada hacia dentro de sí y recuperar su calidad de vida. Fue necesario armar el rompecabezas con las cinco cualidades amenazadas en ella: estatus, certeza, autonomía, relaciones y sentido de justicia.

Gabriela venía sintiendo el impacto de no ser reconocida por su labor, lo que amenazaba su *estatus*. Tampoco tenía *certeza* sobre su futuro en la compañía, no sabía dónde la veían sus jefes. Su *autonomía* para tomar decisiones de impacto estaba restringida, las *relaciones* con su jefa directa eran críticas y, con la alta gerencia, buenas pero escasas. ¿Su *sentido de justicia*? Creía que trabajaba demasiado sin recibir el reco-



## “Tenía todos los INGREDIENTES que la podían llevar al agotamiento EXTREMO”

nocimiento merecido.

Tenía todos los ingredientes que la podían llevar al agotamiento extremo y decidir renunciar sin sostener ninguna conversación productiva.


La ayudé a conectarse con lo mejor de ella misma, con sus talentos, con el ser humano que hay detrás del puesto de trabajo; a redescubrirse y a redescubrir a las personas que trabajan con ella. Se hizo responsable de sus actos y del

impacto creado en los demás.

¿Qué vas a hacer? “Tener esas conversaciones cruciales – me dijo–, pero en cuatro meses”. Me dio un sinnúmero de excusas. Se las repetí una por una y le pregunté qué sentía al escucharlas. Si lo entendía, significaría que estaba asumiendo su rol en los conflictos y, también, el impacto en el mensaje a su equipo. Mi labor era mostrarle los riesgos de no hacerlo a tiempo. Como *coach* sentí que la había retado bastante, y que era momento de dejarla con sus reflexiones. La conciencia hace su propio trabajo.

En nuestra última sesión –hacia un mes que no la veía– la vi más alta, serena y calmada. “¿Recuerdas la conversación que había planeado en cuatro meses? La tuve en dos semanas

y ha sido muy buena. Mi vida, el clima laboral, mis expectativas, ahora son inmensamente mejores”.

Gabriela está usando la región media de su cerebro con más frecuencia. Sus circuitos neuronales se conectan ahora más hacia la auto-conciencia, las habilidades sociales y la empatía, en lugar de estar conectados solamente a la recolección de información, planeamiento y resolución de problemas. 

miliarellano@blossomlead.com





**ANA CECILIA JARA**

*presidenta de Camino de Amor*

# “Una vida sin una misión, es una vida muerta”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

LLEVA AÑOS MOVILIZANDO A MILES DE CIUDADANOS QUE QUIEREN **VIVIR LA DICHA DE DAR**. EN UN ASENTAMIENTO HUMANO, OTROS MILES LO AGRADECEN. ELLA ES UNA ALTA EJECUTIVA EN UNA AFP. **¿TENDRÁ QUE ELEGIR ENTRE ESTA Y SU VOCACIÓN SOCIAL?**





**N SOL NACIENTE**, asentamiento humano de Carabayllo, decenas de niños dejaron de trabajar como picapedreros para comenzar a ir a la escuela. Ello, gracias a una iniciativa que organizó Ana Cecilia Jara. En Oasis, asentamiento humano de Ventanilla, el pasado 9 de diciembre miles de sonrisas poblaron el arenal. Al frente de la asociación sin fines de lucro Camino de Amor, Ana Cecilia lideró un equipo de ciudadanos que llegó para repartir más de dos mil cajas a igual número de niños conteniendo –cada una– artículos de primera necesidad, ropa, zapatos y un juguete.

En su vida paralela –misma Mujer Maravilla– ella es la subgerenta legal de AFP Integra. Su labor social empezó el verano del 2005. Nadie sabe adónde esta la irá a llevar...



#### ¿Por qué hace esto?

Es una fuerza, una cosa que me nace de adentro. A mí nadie me paga por esto ni estoy esperando nada de la gente.

#### ¿No hubo un detonante, algo que marcó su vida y la llevó a crear Camino de Amor?

No. No hubo nada, tampoco tragedia alguna. Es una fuerza interior la que me lleva a darme a los demás.

#### Ingresó a Integra a fines del 2004. Esta AFP entonces no tenía programa alguno de responsabilidad social.

Nada.

#### Pasaron solo meses y usted les presentó un proyecto: trabajar con una escuela de Carabayllo.

Te cuento cómo fue: antes trabajé en el Estudio Payet Rey Cauvi. Siempre en estudios de abogados. Tenía siempre mucho trabajo; y me dije: “Esto no puede ser se la vida”; y renuncié.

#### Tenía buen cargo, buen sueldo...

¡Todo! Pero no podía ser que mi única rutina sea levantarme, trabajar hasta las diez de la noche y, los fines de semana, tomar y jugar. ¡Eso no podía ser todo! Renuncié y dije: “Voy a darle un giro a mi vida. Voy a hacer cosas que me hagan feliz”.

#### ¿Por qué una AFP?

Porque cuando trabajaba en Payet, el estudio es asesor de Integra, y a raíz de que la gerenta legal tuvo un embarazo complicado, yo –desde adentro, y siendo

practicante– comencé a ver todas las cosas de Integra. ¡A mí me encantaba!

#### ¿Qué edad tenía?

Veintiún años. Qué pasó: Yo le había pedido un aumento de sueldo a mi jefe, José Antonio Payet, porque mi familia no era pudiente y a mí nadie me daba plata –yo llevaba mi lonchera, tomaba mi micro...–; y cuando ocurrió lo de Integra, él me mandó para allá, me presentó como su brazo derecho (ríe)... y creo que les habló para que me paguen, porque de ganar doscientos soles, pasé a ¡novecientos! Y yo era practicante. ¡Estaba feliz! Por eso, cuando regresó la gerenta legal de la AFP, yo ya no quería regresar al estudio.

#### ¿Por qué?

Porque el trabajo en Integra, si bien era arduo, era diferente. El ambiente me encantó. Se lo dije a mi jefe –además, de Integra ya me habían hecho la propuesta–, pero José Antonio me dijo que de ninguna manera, porque yo todavía tenía mucho que aprender y, en una AFP, eso no iba a ocurrir. Así que regresé al estudio, pero ya nada fue igual; me quedé solo un tiempo más: un año y medio o dos años más.

#### Trabajando todo el día.

Todo el día. De ahí, me fui seis meses a la ONP y, después, a otro estudio de abogados por un par de años. Ahí fue que dije: “Esto no es para mí. ¿Qué me hace feliz?”; y recordé a Integra. No me pagaban ni la mitad de lo que ganaba. “No importa”, dije.

ANA CECILIA  
JARA BARBOZA

#### ESTUDIOS

- ▣ Colegio Santísimo Nombre de Jesús.
- ▣ Abogada de la PUCP.

#### EDAD

- ▣ 37 años

#### CARGO

- ▣ Fundadora y presidenta de Camino de Amor y subgerenta legal de AFP Integra.





**Filin.** *No existe una razón en especial que haya llevado a Ana Cecilia a hacer realidad "Camino de Amor". Simplemente le nace, es una fuerza que le mana de adentro, explica.*



*Los previos. Hoy son miles los voluntarios que trabajan para llevar alegría a los niños de Pachacútec. Para que los obsequios lleguen, se realiza primero el empaque de los mismos (2.235 cajas), que luego son cargados en camiones. Esta última labor se realizó de diez de la noche a seis de la mañana del pasado 9 de diciembre.*



**Al cuarto mes ahí, les propuso trabajar un tema social.**

Claro, dije: “¿Cómo Integra no hace nada de responsabilidad social!”.

**Les presentó el caso de un colegio hecho con esteras en Sol Naciente, un asentamiento de Carabaylo que tampoco contaba con servicios básicos. ¿Cómo supo de su existencia?**

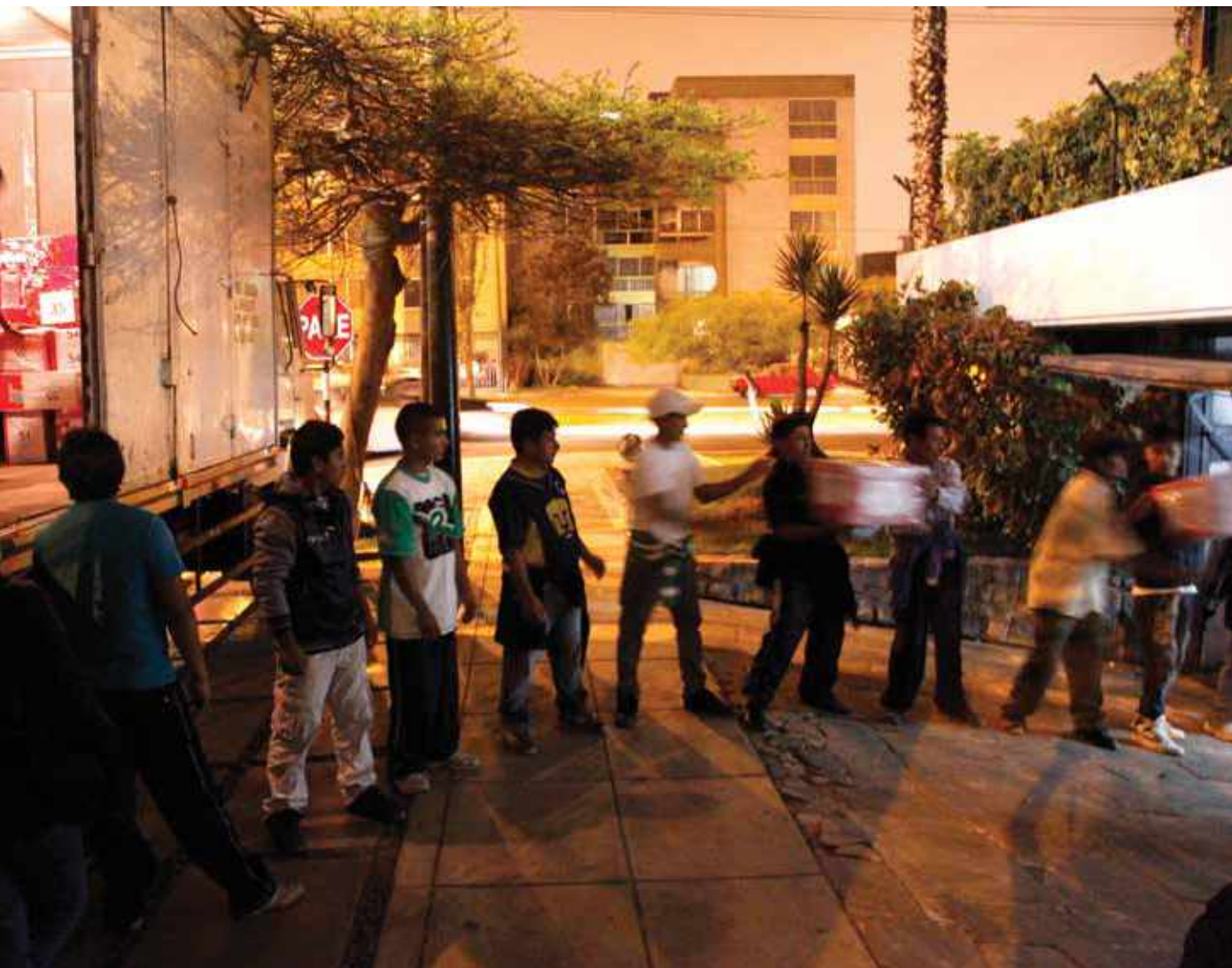
Unos meses antes había ido por mi

cuenta, a raíz de un reportaje que vi en la televisión sobre niños picapiedreros de la zona. Yo pertenecía a un grupo de oración, y dije: “Mucha fe, fe, fe... Pero la fe sin acción, ¡es una fe muerta! No solo hay que golpearse el pecho, ¡hay que hacer algo!”. Comencé a ir todos los fines de semana para ver qué se podía hacer por ese colegio. En ese entonces me acompañaba el

psicoterapeuta Ricarte Cortéz. Yo le decía: “¿Qué podemos hacer? ¡Quiero hacer algo integrador!”. Todo esto, antes de que yo ingresase a Integra.

**A ver, al poco tiempo que entró a la AFP les presentó este proyecto social, pero era nueva y de un área que no tenía nada que ver con ello. ¿Eso no alteraba su estada en esa empresa?** Claro que la alteraba, pero –no sé





explicarlo– ¡yo tenía un compromiso con la gente de Sol Naciente!

**La AFP aceptó. Su primera labor –y la más difícil– fue sensibilizar a los gerentes de la empresa y a sus compañeros de trabajo.**

Fue complicado porque, de hecho, ellos no sabían qué pasaba. Pero, lo que los movió –antes de iniciar las charlas de concientización– fue que tras construir los servicios higiénicos en el colegio, organizamos una marcha secreta –en complicidad con el director, que trajo a los trescientos niños para que marchen por la Av. Canaval y Moreyra, frente a la AFP–. No lo sabía nadie...

**¿Pararon el tránsito?**

¡Pararon el tránsito! “Ana Cecilia, estoy abajo”. “Listo, suelte a los niños”. Días antes, lo habíamos organizado todo: hablamos con la Policía, el San Agustín nos prestó sus ómnibus y, con pancartas, los niños tomaron dos cuerdas de Canaval y Moreyra.

**¿Qué decían las pancartas?**

“Gracias AFP Integra”, “Gracias Bernhard Lotterer” (su entonces gerente general), un hombre con un corazón de oro, una de las personas más fantásticas que he conocido... La gente bajó, se puso a llorar, ¡nadie sabía lo que se había hecho! Se trataba de dos ‘pinches’ baños, que a lo mucho habría costado hacerlos cinco mil soles. ¡Nada! ¿Cómo lo hicimos? Yo había pedido

que comencemos a reciclar papel, y con eso bastó. Por eso era que nadie sabía, porque no había salido dinero de la compañía... Cuando bajó Jaime Cáceres, el entonces presidente del directorio, dijo: “¡Qué es esto!”.

**Siendo usted la cabecilla, ¿no le generó eso un problema? ¿No fue vista como una...**

¡Nooo! Fue tan espectacular, que lo terminaron asumiendo como propio; y eso era lo que queríamos. Creyeron que Joaquín (Mejía, el director del plantel) lo había movido todo solo; y la cosa comenzó a caminar: la gerencia dijo que por cada sol que cada colaborador ponga para el proyecto, ellos iban a poner dos. Con eso pudimos hacer las aulas, cambiar >





“La fe SIN ACCIÓN, ¡es una fe MUERTA! No solo hay que GOLPEARSE el pecho, ¡hay que HACER ALGO!”





*Fe. Daniel de la Vega, a quien Ana Cecilia considera uno de sus ángeles, dirige la oración previa a la partida. Eran las ocho de la mañana, la emoción estaba al tope... Se venía lo mejor.*

las esteras por material prefabricado. Luego le planteé a Ricarte: “¿Cuánto me cuesta pagarte para que por un año trabajes en cambiarle el *chip* a esta población y les instales el ‘Sí puedo’, ‘Yo valgo’?”.

#### **Contratar a un terapeuta para que trabaje con la población.**

Sí. Eso iba a implicar mucho más dinero, e Integra lo hizo.

#### **También construyeron una panadería. Para generar autosostenibilidad.**

#### **Así los niños picapiedreros dejaron esa labor y comenzaron a ir al colegio.**

Así es. El proyecto duró dos años. Dos años en los que estuve involucrada al 100%, en los que iba sábados y domingos, en los que conviví con ellos ¡porque se necesitaba hacer ese cambio! No solo yo, también iban otros voluntarios. Pero, claro, esto cansa... Se necesita mucha energía.

#### **El desgaste emocional debe ser muy fuerte.**

¡Muy fuerte! Hay gente que de verdad la pasa mal... Y la gente se va alejando.

#### **Una vez que creyó concluida su misión, la AFP se involucró en otros proyectos. Fue entonces que usted asumió Camino de Amor. Llevó su iniciativa a Oasis, en Pachacutec, Ventanilla.**

Quería continuar ese modelo porque era exitoso. Estoy convencida de que si no hay un cambio sistémico en la relación padre-hijo-familia, un cambio que venga de adentro, no logramos nada. Tenemos que lograr que la gente saque lo maravilloso que tiene dentro.

#### **O sea que la labor del terapeuta que contrató logró un cambio.**

Un pequeño cambio. Porque un proyecto como ese no podía durar un año, sino cinco.

#### **Claro, pero –mal que bien– las empresas son libres de desarrollar sus proyectos sociales donde quieran.**

Al principio, no lo entendí. Lo tomé como algo personal. Yo quería

convertir a Integra en mi asociación sin fines de lucro (rfe)... Incluso renuncié al voluntariado que yo misma había creado, y me aboqué a Camino de Amor. Aunque años después, regresé.

#### **Usted no quería que se perdiese aquello en lo que creía, y asumió el proyecto. Sin embargo, en el área legal tenía enormes responsabilidades, tiempo era lo que menos tenía.**

El trabajo en el área legal de cualquier compañía, ¡es fuertísimo! Pero cuando uno quiere hacer algo, el tiempo sale. Sí hay tiempo cuando algo te apasiona. Porque, si a mí me quitas esto, ¡me matas! Una vida sin una misión, sin algo que dar, es una vida muerta.

#### **Desde entonces su misión es convocar cada vez a más personas para que se integren a Camino de Amor.**

Claro. Cuando concluyó ese primer año de trabajo en Sol Naciente, el terapeuta me dijo: “¿No sería bonito obsequiarle algo a los niños que han estado viniendo?” “¡Hagamos una caja de regalos!”. Así nació. Armamos una caja de regalos para cada niño: con una muda de ropa, zapatos y un juguete. Empezamos con cien cajitas. Al segundo, fueron ciento veinte. El tercer año yo ya no estaba en el voluntariado de Integra, ¡pero sí al frente de esto! Dije: “¿Qué hago?”. Yo no tenía la plata para replicar este proyecto que había demostrado ser ¡exitosísimo! Busqué otro asentamiento humano donde empezar de nuevo. Había gente (de la AFP) que quería seguir colaborando, y no les podía decir que no. Comencé a enviar correos electrónicos a mis amigos: “Chicos, hay esto, es lindo; pásenle la voz a sus amigos”. Les planteé ir juntos para que conozcan la realidad, sepan de qué se trata; y el grupo empezó a crecer.

#### **Su idea no se reduce a hacer un obsequio, ¿no es así? Eso sería mero asistencialismo.**

Así es. Hemos pasado de cien cajas para igual número de niños, a 2.500. Esto es ya una cosa abrumadora, pero yo no quiero jugar a ser la Madre Teresa de Calcuta, porque si



*Fiesta. Carlos Guzmán, dirigente del AA.HH. Oasis de Pachacútec, esperaba a Ana Cecilia y los suyos –Susana Becerra, entre ellos– para el gran inicio. Las más de 2.000 cajas fueron distribuidas... Los rostros de estos niños lo dicen todo.*



“Quiero hacer algo que **TRANSFORME** vidas, que te ayude a ser **MEJOR** persona, a que saques lo mejor de ti. **¡ESO QUIERO!**”





Fotografías: Xxxx

bien esto que hacemos es bueno, no es lo que realmente quiero. Yo quiero hacer algo monumental, algo como lo que de alguna manera hicimos en Sol Naciente: algo que transforme vidas, que te ayude a ser mejor persona, a que salga lo mejor de ti. ¡Eso quiero!

**Cada año ha crecido tanto el número de beneficiarios como el de voluntarios. Ahora se suman personas a las que usted ya no conoce.**

Así es. ¿Y por qué sigo empujando esto? Porque ahora –más que nunca– estoy convencida de lo que se puede hacer. Tengo empresas importantes que nos están apoyando: Odebrecht, Mapfre, estudios de abogados importantísimos que, como personas jurídicas, nos están respaldando. Entonces, si pueden hacer esto para una obra puntual,

por Navidad, ¿por qué no armar un proyecto más grande?

**Usted tiene un cargo realmente importante en Integra, que no tiene nada que ver con su misión. ¿No siente que esta le está ganando cada vez más terreno?**

Yo tengo un *coach* que me ha puesto Integra, y de hecho esa es la pregunta que él me hace cada vez que nos reunimos. “Tienes que tomar una decisión respecto a qué quieres hacer en tu vida”, me ha dicho. Y yo, todavía no sé. Lo que sí creo, es que tengo un gran potencial, porque como le decía al actual gerente general: “Tú me pones en lo que sea, en el puesto que tú quieras, y yo lo voy a hacer bien”. Porque soy una persona enfocada a los retos, a lograr objetivos, voy por ellos, los tomo y los hago realidad. ¿Me entiendes?

**Pero tiene una vocación social que va más allá de usted.**

Alguien –creo que el gerente– me dijo alguna vez: “¡Deja esa vaina!”. Yo no la voy a dejar nunca, porque esto es parte de mí.

**El domingo 9 de diciembre, fue su fecha central. Doscientos voluntarios partieron en un convoy de buses rumbo a Oasis al encuentro de más de 2.000 niños. ¿Cómo les fue?**

Fue espectacular. Espectacular... Los niños, sus padres, felices. Los niños querían cargar ellos mismos sus cajas, no querían que nadie los ayude... Es abrumador...

**Alimenta.**

¡Alimenta! Yo pido una semana de vacaciones para poder prepararlo bien, porque es agotador.

**¿Hasta dónde esto no es una satisfacción personal más que para los otros?**

¡Es para los otros! Es no solo para los niños, sino para el poblador de Pachacutec, porque durante los dos días previos ellos han estado trabajando conmigo; porque cuando llego con las cajas –el sábado a las cuatro de la mañana– ellos están ahí, son como cuatro mil personas las que me ayudan a bajar las cajas de los camiones; después se amanecen haciendo rondas alrededor del colegio. ¿Asistencialismo? De momento, ¡lo es! Pero no me voy a morir sin antes haber hecho eso que empezamos con Integra (en Sol Naciente). Pero lo voy a hacer ¡bien! No quiero jugar a hacer responsabilidad social, tampoco a ser buena. Quiero hacer algo ¡potente!

**Interesante, porque aquí lo que aún abunda no es responsabilidad social sino marketing social.**

A mí no me interesa eso. Tengo años haciendo esto, y en silencio.

**Bueno, no sé qué le habrá dicho finalmente su coach, pero me parece que su chamba de abogada se va a quedar en el camino.**

Él también lo piensa...

**¿Ha pensado entrar en política?**

Me lo han dicho: “Si entras, podrías hacer esto ¡a escala nacional!”. Ese es mi sueño: hacer esto en todo el Perú.

**Esta claro que el común de los políticos es corrupto, pero eso no va a cambiar si los ciudadanos probos se quedan de brazos cruzados.**

Lo he pensado. Pero yo trabajé seis meses asesorando a una congresista, he estado en el Congreso, y ese lugar es oscuro... Aunque también he pensado que quizás mi misión es llevar luz a esa oscuridad. Pienso como tú: si nadie lo hace, quizás me toque a mí; y estoy convencida –y te lo digo sin soberbia– de que yo estoy aquí para hacer algo ¡grande!

**O sea que esto es recién el inicio.**

Sí... Es que ¡hay tantas cosas por hacer!



*En su salsa. Ana Cecilia sabe que esto no es más que el principio de algo más grande. ¿Cuánto más grande? No lo sabe... De momento disfruta la satisfacción de la misión cumplida.*











# Sueños 2013

*“Mickey Mouse salió de mi mente en un momento en que la empresa de mi hermano y mía estaba en el punto más bajo y el desastre parecía a la vuelta de la esquina”.*

Walt Disney

**L**legó el 2013, llénate de deseos, acarícialos, sueñalos, piensa en ellos todo el día. Imagínate lo que quieres, no pares ni un minuto. Desayuno, almuerzo y comida; como la leche que tienen que tomar tus hijos 3 veces al día, tú también ten tu triple dosis de súper vitaminas de ganas. Ganas de hacer lo que durante años has venido postergando, ganas de mandarte, ganas de tener ganas sin importar si ganas o no ganas. Lo importante es hacerlo.

Ganas de cambiarlo todo. Todo comienza con las ganas.

Para muchos es más práctico nunca desear algo porque así jamás se enfrentarán a la crítica. Todo aquel que tenga un sueño siempre será criticado, tildado de loco. “¿Como se te ocurre? ¡Eso es imposible! ¿Acaso crees que podrás? Necesitas mucha plata para eso. ¡Otros ya lo intentaron y no lo lograron!”.

Lo que en realidad hay detrás de la crítica, son unas ganas terribles de hacer algo... Algo que nunca se atrevieron a siquiera intentar porque hay tres cosas que paralizan:

1. El pánico.
2. El miedo al fracaso.
3. El qué dirán.

Lo más probable es que en tu búsqueda te quedes solo, incomprendido y con pocos amigos –como dice la canción: “flaco, cansado, ojeroso y sin



## “EL MIEDO BIEN UTILIZADO puede funcionar como IMPULSO”

ilusiones”–, pero solo los que pasan la valla del agotamiento lo logran.

Amo tener sueños, deseos y metas... ¿Que si tengo miedo? ¡Claro que sí! Pero no permito que se apodere de mí. Lo manejo como una variable que me permite cubrirme de mis lados flacos. El miedo bien utilizado puede funcionar como impulso.

Ten mucho cuidado con las palabras que uses en tu día a día, porque estas siempre funcionan como decretos. Es cierto cuando dicen que la palabra tiene poder.


El juego comienza con una idea. Le das vueltas, te imaginas cómo sería esa idea materializada, averiguas sobre el tema, estás tan animado que no dejas de pensar en ella, le hablas a todo el mundo de la misma, la visualizas, te documentas sobre el tema, estudias lo que tengas que estudiar, y comienzas a hacer lo necesario para materializarla.

Recuerda que es un proceso –ensayo-error, ¿te suena?–, te saldrá mal una y otra vez. Claro que sí, te desalentarás un poco tal vez, pasará

por tu cabeza la idea de abandonar. ¡De todas maneras! Pero seguirás en pie, y esa será la única muestra de que de verdad quieres lo que tanto estás buscando.

El proceso es lo más parecido a estar enamorado, a conquistar a alguien, porque desplegaste tus mejores esfuerzos hasta conseguirlo. No salió nunca de tu cabeza la idea de que lo lograrías.

Así que enamórate de tus sueños, equivócate, frústrate, pero –eso sí– párate otra vez y finalmente disfrutarás del resultado, que será inexorablemente el que tanto acariciaste.

Bienvenido 2013. Bienvenidos nuevos sueños. 

YSABEL JARA:  
“Estoy  
PROMOVIENDO  
la  
EDUCACIÓN”

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO

DE NIÑA REUNÍA A  
SUS COMPAÑERAS  
Y LAS PREPARABA PARA  
LOS EXÁMENES. COMO  
MAESTRA **TRABAJÓ CON  
COMUNIDADES EN LA  
COSTA, SIERRA Y SELVA.**  
SU RETO ACTUAL ES  
FORJAR LA ARMONÍA  
ENTRE MACHIGUENGAS  
Y TRANSPORTADORA  
DEL GAS DEL PERÚ



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





**A MAESTRA YSABEL JARA** trabaja para la Compañía Operadora de Gas del Amazonas (Coga), que forma parte de Transportadora de Gas del Perú (TgP), empresa que hace posible que el etéreo combustible que se extrae de Camisea llegue a nuestra costa. En consecuencia, los días de Ysabel transcurren entre Lima y la selva del Cusco.

En casa, el sueldo de su padre, funcionario público en la escuela militar de Chiclayo, no era suficiente para costear los gastos de ella y sus cinco hermanos. La presencia de su madre fue por ello determinante.

Comerciante nata, siendo ama de casa llegó a desarrollar una distribuidora de materiales de construcción. Sus hijos fueron su fuerza laboral. De ella aprendieron a esforzarse al máximo, a no desmayar. La maestra Ysabel le resultó una alumna aprovechada, pues viene desarrollando una línea de carrera insospechada.



### **Si es sabido que el sueldo de un maestro es miserable, ¿por qué eligió esa profesión?**

Porque me viene de las ganas de querer apoyar a los demás. Como familia, mis hermanos y yo usábamos nuestro tiempo libre en ayudar a nuestros padres. Recuerdo que tenía 11 años y veía que mis amigas del barrio no tenían esa misma oportunidad...

### **¿Oportunidad?**

Oportunidad, porque al apoyar a nuestros padres estábamos reforzando valores como la responsabilidad.

### **Está claro que su vocación era esta, ¿pero no se frustró al ver ese primer cheque?**

No, porque entonces Chiclayo era una ciudad bastante económica. Estaba soltera, quería ir a la universidad, hacer una maestría... Además, primero tenía que ensuciarme los zapatos y saber si era buena o no para esto. Yo pensaba que –en el camino– todo iría a mejorar. Y si bien la intención era trabajar dentro del aula, la vida me fue llevando a trabajar la educación desde afuera.

### **¿Cómo es eso?**

A nivel comunitario, donde el proceso de desarrollo es mucho más rico. Lo supe gracias a mis prácticas, así me enteré que existía un enorme apoyo a la Educación desde la cooperación internacional... O sea, trabajé como maestra un año en una escuela, me fue muy bien, pero cuando acabó el año y lo lógico era que las profesoras descansaran durante el verano, yo dije: "Tengo que buscar algo". Necesitaba dinero para poder pagarme la licenciatura. Vi qué otras propuestas habían: ¿Quiénes le dan trabajo a los maestros en verano? Así supe que la cooperación internacional ayudaba a los niños a complementar sus estudios, y me enlacé con una ONG española.

**Esa necesidad por continuar haciendo**

SANTA YSABEL  
JARA PÉREZ

#### **ESTUDIOS**

- ▣ Primaria en el 10836 y, secundaria, en el Santa Magdalena Sofía, ambos en Chiclayo.
- ▣ Profesora del Instituto Pedagógico Sagrado Corazón de Jesús, Chiclayo.
- ▣ Licenciada en Educación por la Universidad Pedro Ruiz Gallo, Chiclayo.
- ▣ Maestría en Gerencia Social en la PUCP.

#### **EDAD**

- ▣ 34 años.

#### **CARGO**

- ▣ Coordinadora de Desarrollo Social de la Compañía Operadora de Gas del Amazonas (Coga).



Presentación. Ysabel presentó a maestros de Quillabamba el proyecto TgP Educa, a través de una serie de talleres.

¿es consecuencia de la influencia de su madre, que siendo ama de casa buscó siempre generar algo para ayudar a la economía de la casa? Así es.

Eso la llevó a tener una distribuidora de material de construcción. Ya no la tiene, porque llegó a una edad en la que todos los hijos le dijimos: "Ahora te toca disfrutar, descansar. Ahora nosotros te vamos

a apoyar". Lo mismo a mi papá, que ya se jubiló.

A los seis ella les enseñó a ganarse la propina. Exacto. "Se viene el cumpleaños de tal. ¿Quieres llevarle regalo, comprarte unos jeans nuevos? Ya, toda la semana, a la salida del colegio vienes a ayudarme hasta tal hora" (ríe)...

Nunca renegó de eso.

De chica, un poco. Pero ahora lo valoro muchísimo. Es más, la tomo como ejemplo para cuando tenga a mis hijos.

Fue por seguir su ejemplo y no quedarse de brazos cruzados que, llegado el verano, trabajó para esa ONG española.

Entré cubriendo una licencia de maternidad, por tres meses. O sea, calzaba perfecto con el tiempo que iba a dejar de trabajar en la escuela. Pero, en esos tres meses me encontré con gente maravillosa: un jefe que me enseñó que debía trabajar más horas de las debidas para aprender bien lo que luego iría a aplicar. "Si eres una esponja, vas a tener un gran desarrollo profesional".

Comenzó a trabajar en escuelas de la periferia de Chiclayo.







Juntos. Como coordinadora de Relaciones Comunitarias Ysabel es parte de un equipo que vela porque la labor que cumple TGP sea conocida y aceptada por las comunidades aledañas adonde esta empresa opera.

Escuelas con mucha pobreza, con una gran necesidad de apoyo para la educación de los niños, para la capacitación de los padres... Entraba a las ocho (de la mañana) y salía a las nueve, diez de la noche.

**Entendió que esas horas extras, en realidad, eran de aprendizaje.**

Eran una ganancia. Una ganancia de conocimientos, de experiencia.

**Interesante, porque nos enseñan que se trabaja ocho horas y chau. Adiós suplicio.**

Mi mamá decía: “El que quiere tener algo, tiene que rajarse”.

**Y de Chiclayo, ¿cómo terminó trabajando en la selva del Cusco?**

Fue todo un proceso. Terminaron esos tres meses y hubo una supervisión por parte de la jefa del área de Educación a nivel nacional –de esa ONG–, que llegó desde Lima. Ella ya tenía referencias mías, y me dijo: “Te necesitamos”.

**Se la trajo para Lima.**

Yo pensaba que ya había acabado mi ciclo. Pero, qué pasó: de otra área, Organización Social, cuya jefa también había tenido referencias mías, me plantearon quedarme en Chiclayo. Las dos discutieron por ver quién se quedaba conmigo. ¡Llegaron hasta el director de la ONG!

**¿Cómo se sentía?**

Agradecida, porque siendo tan

joven –tenía 22 años–, me estaba pasando eso. El director dijo: “Yo voy a decidir. Voy a entrevistarla y ver qué es lo que a ella le gusta”. Me preguntó... Me gustaba Organización Social. Además, eso implicaba quedarme en Chiclayo. Si elegía Educación, tendría que irme a Arequipa. Ese era mi dilema.

**Dejar su tierra.**

Y, además, cambiar de línea. Dije: “Soy joven, mi formación es de educadora. Puedo irme a Arequipa”.

**¿No le costó desligarse de su familia?**

No. Porque desde chica, cuando mis hermanos se comenzaron a ir lejos por sus trabajos y mi mamá sufría,





yo le decía que no debía ponerse así, porque uno –cuando quiere progresar– debe ir adonde lo necesitan. Y le recordaba que ella misma y sus papás dejaron Cajamarca para irse a Chiclayo... Por eso decidí irme y explorar otras áreas.

#### **¿Qué tiempo estuvo en Arequipa?**

No llegué a Arequipa (ríe)... Vine a formarme a Lima, y como necesitaban planificar las tareas del siguiente año, se armó un pequeño equipo con profesionales jóvenes; y me convocaron. Al final, me dijeron que yo había dado más de lo que esperaban y me plantearon quedarme como adjunta del área nacional de Educación; y me quedé en Lima por casi cuatro años, hasta que noté que

–profesionalmente– había llegado a un límite. Viajaba, veía proyectos, hacía monitoreo. Cusco, Puno, Bolivia, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Andahuaylas... veía los proyectos de la ONG, pero a nivel macro.

#### **¿Qué hizo cuando sintió que había llegado a su tope?**

Como mi objetivo no era incomodar a la jefa del área, pensé que me podían necesitar en otra institución.

#### **¿Renunció!**

Sí. Pasé a una ONG más pequeña pero con retos muy grandes, eran a nivel de organización social y en la selva. Brindábamos apoyo a proyectos de desarrollo alternativo: capacitábamos a comunidades en zonas cocaleras.

#### **¿Qué edad tenía?**

Veintisiete años.

#### **Ya tenía una experiencia importante.**

Por supuesto. Ya había recogido información sobre las necesidades de las escuelas en la costa, sierra y selva. El proyecto en la selva, sin embargo, era muy riesgoso, y venía evaluando mi permanencia. Hasta que decidí migrar.

#### **Así fue que llegó a Coga. ¿Cómo fue el cambio al pasar de laborar para una ONG a una empresa privada?**

Fue como alcanzar el equilibrio. En las ONG el objetivo es el apoyo al otro sin que ello implique una rentabilidad económica para la institución, y yo había aprendido lo

suficiente como para hacer posible que –desde un marco social– la empresa privada logre tener un rostro humano. Postulé. Me llamaron de Coga; si bien al principio regresé a Lima, la posición era en la selva.

**Pasó los tres primeros años en la selva del Cusco.**

Del 2006 al 2008.

**Su labor iba a ser clave: tenía que vincularse con las comunidades próximas adonde se realizaría la extracción del gas de Camisea y establecer una relación armónica.**

**¿Qué encontró?**

Mucha dificultad. Una relación bastante áspera entre la comunidad y la empresa (Transportadora del Gas del Perú, TgP). La empresa procuraba salir de toda una serie de incidentes ambientales. Y cuando entré, como parte de la empresa, noté la diferencia entre lo que hace una ONG y una empresa. Sus fines son diferentes, y ahí estaba el reto.

**A diferencia de una ONG, a la empresa le toca ser vista como la mala de la película.**

La ONG es el vecino que te da a cambio de nada. En cambio, en la empresa privada tienes que buscar el equilibrio: por un lado está la responsabilidad social y, también, la necesidad de forjar vínculos con las comunidades.

**Estaba en juego su ética, pues no podía apoyar algo en lo que no creía.**

Por supuesto. Mi compromiso fue apoyar desde mi experiencia, pero para darle más sensibilidad a la empresa, para que la gente se sienta más cerca a ella, la sientan como una buena vecina.

**¿Merecía ser reconocida como tal?**

Por supuesto. Una vez dentro, te das cuenta de que la empresa tiene sus programas, planes y políticas de cumplimiento ambiental, de cumplimiento social, y que estas no son evaluadas por nosotros sino por instituciones privadas y por el Estado, que regula nuestras actividades. La empresa cumple con sus estándares, incluso supera los que el Estado le

# “Encontré una relación ÁSPERA entre la comunidad y la empresa. Ahí estaba el RETO”

pide. Pese a ello, la comunidad no lo entiende. Al inicio, decían: “Ustedes me engañan, vienen y nos expropián, nos quitan nuestros recursos...”.

**¿Qué hizo?**

Dije: “Necesitamos empezar a dialogar”, que ellos conozcan la información que genera la empresa; y la empresa tiene que conocer a la comunidad.

**¿Cómo hizo para sentar en una mesa a personas que no creían en aquellos a quienes usted representaba?**

La sensibilidad social es muy importante para este tipo de trabajo. ¿Qué hice? ¿Cómo le respondí a la comunidad? Fui clara desde el inicio, les di información correcta. Entré a la comunidad, comencé a entender su dinámica.

**Detalle clave.**

Por supuesto.

**Por lo general hay una visión prepotente del que llega a la zona. Incluso, el ex presidente García llamó a quienes se oponían a su idea de**

**progreso “perros del hortelano”.**

Para conocerlos, primero tenía que entenderlos. Para ello me sirvieron mis habilidades como educadora.

**¿Qué aprendió de ellos?**

Trabajé con machiguengas, cuyas decisiones son comunitarias y valoran mucho la palabra. Si tú les dices algo para salir del paso y después no cumples, no te creen más. Te cierran las puertas.

**Una vez que los conoció, ¿cuál fue el proceso para que su empleador entienda a estas personas?**

No solo están las comunidades nativas, sino también los migrantes andinos que han llegado a colonizar las tierras y que tienen su propia dinámica. A partir de ello, comencé a ver –como empresa– qué de todo lo que ellos nos estaban pidiendo, se cumplía. Por ejemplo: cuando se hacían obras, la comunidad decía: “Pídeme permiso, avísame con tiempo; dame la oportunidad de trabajar”. Comencé a identificar sus pre-requisitos, los que no eran difíciles de cumplir; y cuando íbamos a



Fotografía: Archivo Personal





Maestra. En total han sido 22 escuelas en las que ha trabajado para llevar una nueva propuesta educativa.



## “Cuando uno quiere **PROGRESAR**, **DEBE IR** adonde lo necesitan”

iniciar obras, me peleaba con mis compañeros (ríe)... “Avísenme con tiempo, no podemos informar cuando la obra ya está hecha”.

### **¿Pasó a ser incómoda para sus compañeros?**

No. Si bien costó, hay que saber llegar.

### **Su labor como maestra debió ser clave.**

Para equilibrar. Pese a todo, las discrepancias y malos entendidos por parte de las comunidades, continúan. Fue entonces que planteé trabajar un tema crucial: trabajar con los niños, porque los adultos ya están formados, ya tienen una posición: creen de acuerdo a sus vivencias, y como nunca han tenido relación con este tipo de empresas, va a ser muy difícil que empiecen a entender que la dinámica del crecimiento y la oportunidad de desarrollo para todos

los peruanos no se debe centrar en principios individuales. Por eso, si desde ya comenzábamos a trabajar en la educación de los niños, ellos se iban a convertir en el medio para que se sepa que el desarrollo es fruto de una dinámica de integración entre empresa privada, sociedad civil, la comunidad y todas las instituciones públicas que puedan colaborar.

### **Es una gran responsabilidad, pues podría entenderse que se trata de manipular a los niños a favor de la empresa.**

No. Lo que se necesita es informar, para que cada uno pueda discernir qué es bueno y qué es malo.

### **Van a sembrar equilibrio.**

Por supuesto. La intención no es manipular, sino informar, que vean el transporte de gas como una oportunidad de desarrollo.


### **¿Qué han hecho con ese fin?**

Hemos implementado en las escuelas el programa TgP Educa (el pasado mes de octubre), el cual ha sido conversado con las comunidades. Comunidades, autoridades, maestros y empresa nos hemos puesto de acuerdo.

### **Es consciente de la trascendencia de su labor.**

Por supuesto. Buscamos mejorar la educación en las escuelas –que sean interculturales– y, a través del aprendizaje, que mejore el relacionamiento de la empresa con la comunidad.

### **Como maestra, ¿cómo se siente?**

Contenta, orgullosa y muy satisfecha, porque a pesar de no estar dentro de un aula, estoy promoviendo la educación desde la empresa privada. 



ELIANA OTTA (artista)

# Un deseo importante y colectivo

**T**erminó el año y el frenesí de las celebraciones volvió a atormentarnos y recordarnos la poca amabilidad de la ciudad en la que vivimos. Las ganas de ver a los seres queridos –robando tiempo que no tenemos– nos obligaron a tomar taxis, y las amigas más precavidas se gastaron medio sueldo contratándolos por teléfono.

Porque la mayoría de mujeres nos sentimos inseguras moviéndonos por Lima. Porque la mayoría conoce a alguien que ha vivido alguna experiencia terrible. Porque a todas nos han agredido de alguna manera. Y no solo nos sentimos vulnerables y expuestas, sino acechadas y juzgadas, como bien supo plasmar Julio Ramón Ribeyro en su cuento *Las tres gracias*,

en el que tres hermanas cometen el atrevimiento de mudarse a vivir solas, desencadenando especulaciones ruines que terminaron expulsándolas del barrio.

Conocí ese cuento gracias al montaje *Solo para Ribeyro*, de Briscila Degregori. Su cuerpo, voz, unos libros, zapatos rojos, cigarros y un saco, le bastaron para dar vida a tres textos que me sorprendieron por su actualidad. Pero fue *Las tres gracias* el que me angustió por su

triste vigencia. Había que ver a Briscila desdoblándose para interpretar a las guapas desconocidas contorneándose por la calle, a las vecinas que las criticaban y al ‘limeño hijito de papá’ indignado por no conseguir sus favores, para recordar cómo esos roles están tan entrelazadamente vinculados y activos dentro de todos nosotros. El saberse mirada, con la ansiedad que ello causa; la costumbre de juzgar, casi siempre por superficialidades; el exigir al



“La mayoría de MUJERES nos sentimos INSEGURAS moviéndonos por Lima”


otro que satisfaga nuestras expectativas. Y todo eso en un ambiente que era una mezcla de violencia y murmuración, de habladurías por la espalda o gritos a viva voz, susurros hipócritas o titulares a todo color.

No parece haber término medio ni franqueza posible cuando un cuerpo femenino está involucrado. Tampoco parecen suficientes las voces activas contra la presión social y mediática que involucra a industrias millonarias de trans-

formaciones físicas, ni contra la amenaza constante que experimentamos al movernos por Lima, incapaces de sentir propia nuestra ciudad. Así lo entiende también la artista Natalia Iguíñiz, quien ideó la acción *Chicas de la Luna*, con la cual invitó a las mujeres a salir a conversar al parque o a la puerta de la casa: “Ocupar como se nos antoje un lugar público es una manera de ganar terrenos para la libertad. También es exigirle al Estado que debe garantizar nuestra seguridad. (...) Un pequeño acto simbólico en el que las mujeres que queremos

disfrutar de la noche –y de la vida– sin peligro inauguramos/ reforcemos lazos de solidaridad y cuidado, así como espacios de autonomía.”

Un deseo importante

para este 2013 sería asumir colectivamente la tarea de crear un contexto menos hostil para el desplazamiento y el goce de nuestros cuerpos. Recuperando la vida de barrio, disfrutando el frescor de las noches veraniegas, mirando sin juzgar y apreciando nuestro reflejo en el espejo, agradeciendo su peculiaridad y el que nunca irá a estar en una valla publicitaria sometiendo a una presión injustificable a las niñas en crecimiento. 







**TONY CUSTER**

*presidente ejecutivo de Corporación Custer*

# Alas y buen VIENTO

POR JOAQUÍN LEÓN

FOTOGRAFÍAS LUCERO DEL CASTILLO

**MANEJA LAS EMPRESAS DE SU FAMILIA Y FACTURA MILLONES. LO HACE BIEN, PUES DE ELLO DEPENDE LA SERIE DE OBRAS BENÉFICAS QUE EJECUTA Y QUE BENEFICIAN A MILES DE NIÑOS. ESA ES SU MAYOR HERENCIA. SU HIJO LO SABE, POR ESO SIGUE SUS PASOS**





**Hombre de mar.**  
Diseñó su propia  
embarcación.  
Su vida es una  
constante travesía  
por diferentes  
inquietudes  
laborales,  
deportivas y  
artísticas.

# “U

**N BARCO ES UN SER VIVO”,** comentó alguna vez el español Arturo Pérez-Reverte, escritor más que aficionado a la navegación. Los barcos –decía él– pueden tener características humanas y, aunque no saben hablar en nuestro idioma, sí demuestran comportamientos determinados, una personalidad, un carácter. Son como personas que flotan.



Lo primero que llama la atención al visitar la oficina del empresario Felipe Antonio Custer, ubicada en Miraflores, es que todos los cuadros que adornan sus paredes refieren a barcos clásicos en situaciones diversas: en pleno combate, surcando aguas agitadas, reposando. Más allá del valor artístico de las pinturas (los cuadros de barcos son ya un subgénero), lo que reflejan estas imágenes es vitalidad. “Es mi pasión”, señala Custer, a quien a partir de este momento llamaremos Tony porque así es como todos lo conocen. Tony es más que un aficionado a la navegación, él incluso ha diseñado su propia nave, y cada vez que tiene tiempo se escapa a Paracas, desata las cuerdas del muelle y, como manda una regla básica de los hombres de mar, se deja llevar pero siempre controlándolo todo. Construir tú mismo una estructura como aquella y llevarla después al mar es una enseñanza perfecta del autodidacta valiente.

Pero esta es una regla que Tony aplica también en su travesía laboral. El control de su entorno –aunque también las ganas y la disposición para aprender y asimilar nuevas disciplinas y compartir éxitos y conocimientos– lo ha llevado a tener una vida plena tanto a nivel personal como colectivo. Así es como navega por la vida uno de los empresarios mejor enfocados en la ayuda social de este país: abierto a la aventura, pero con el rumbo definido.



Toca guitarra, canta (a veces en público), dibuja, pinta, cocina (a veces en público), escribe libros de cocina, escribe libros infantiles (para niños y adultos), lee sobre historia, navega mucho, viaja mucho, habla varios idiomas, colecciona cuadros

sobre cuestiones náuticas, busca y colecciona vinos remotos, busca y colecciona autos clásicos, ha practicado kung fu y, además de todo esto, dirige la corporación empresarial que fundó su abuelo, Richard Custer, hace más de 90 años.

Podríamos resumirlo como una maratón de alta velocidad y con obstáculos. Tony obtuvo un bachillerato en Economía en Harvard a mediados de los 70; volvió al Perú, que por entonces entraba recién a su época más trágica, y tras una breve estadía aquí se trasladó a Francia, donde entre algunas otras cosas aprendió a cocinar. Poco después volvió a las aulas de la Escuela de Negocios de Harvard para una maestría. Una década después, a mediados de los 80, estaba instalado en Miami con su familia intentando –con una terquedad a prueba de bancarrotas– levantar un negocio de venta de comida rápida. Después intentó con los pollos a la brasa. Se involucró en todo: desde la preparación del aderezo y la limpieza de las cuentas, hasta la promoción y la contabilidad y el marketing directo, disfrazado de pollo en una calle de Miami. Sí, tal como lo lee. Alguna vez, en una revista local, Tony comentó que esa experiencia de entregarse en cuerpo y alma a un proyecto durísimo como lo es llevar un restaurante fue como hacer un doctorado, y recordó además que las aventuras locas y acaso estrambóticas de un >





**Tripulación.** Acompañan a Tony Custer de izquierda a derecha: Juan Jiménez, Lorena Calderón, Mariella Ugarteche, Mabel Perez y Diana Pineda (sentados) y Jairo Cuba, Jean Philip Bordes, Manuel Huapaya, Marvin Benítez, Magalí Vega, Martha Ramos, Erika Durán, Alberto Méndez, Marcos Tolentino, Abel Cano, Gerardo Espino, Jaime Guerrero, Fernando Paredes, Edgard Chang, Nataly Urbano, Jefferson Lozano, Gonzalo Benavides y Jorge Tume.

economista peruano que vendía pollos aparecieron, cierto día, en las páginas del influyente diario *Miami Herald*. Poco tiempo después, vendió el negocio de los pollos... Con pena y orgullo, hay que decirlo.

En Miami conoció el trabajo de *Children's Home Society*, una entidad que ayuda a niños y adolescentes que no tienen un hogar dónde desarrollarse tal como esa etapa de la vida exige, y se sumó al esfuerzo desde la localidad donde vivía. Ese fue quizá el más importante punto de quiebre en el desarrollo del lado filantrópico de este destacado empresario y de su familia. Estados Unidos, el país más grande y poderoso, el jefe del mapamundi, también tenía poblaciones necesitadas y los ciudadanos se organizaban para apoyarlas. ¿Cómo negarse a esa posibilidad? Felipe Custer, su hijo, recuerda

que la experiencia de ayudar a otros fue grupal y hermosa. "Es como si, de modo inconsciente, la inclinación que sientes por ayudar a alguien se convierte en un objetivo. Eso lo heredé de mi padre", comenta.

Esta inclinación y ese objetivo hoy se mantienen y se han perfeccionado. Esta experiencia marcó tanto a Tony que cuando regresó al Perú, entrada ya la década del 90, entre sus primeros planes estuvo el de crear una fundación de ayuda. "En el Perú no hacer nada por los demás es obsceno", dice. Había nuevos mares que navegar.

Custer regresó, en primer lugar, para hacerse cargo del antiguo negocio familiar, vinculado a la comercialización de alimentos y agroquímicos. De forma paralela, se iría gestando la Fundación Custer, que comenzó su trabajo de ayuda social en 1996.



“En el Perú  
NO HACER  
NADA por  
los demás es  
OBSCENO”

Situémonos en aquellos años: la economía peruana aún pagaba las cuentas de los errores del pasado y eran pocos los que podían emprender proyectos de mediano aliento; además, el terrorismo había alejado a las industrias y proyectaba sombras de miedo en la población; por aquellos años, el país parecía que comenzaba a levantar cabeza, aunque aún sumido en su propia crisis. Casi ningún empresario tenía tiempo (ni dinero) para ver en qué podía ayudar a las poblaciones menos beneficiadas. El concepto de responsabilidad social empresarial sonaba todavía remoto.

En 1998 se dio oficialmente inicio al programa “Aprendamos Juntos”, que busca desarrollar esas habilidades que los niños con problemas de aprendizaje no pueden desplegar con total naturalidad. “Hay niños que no aprenden a aprender. Nosotros tratamos de ayudarlos. El problema de la educación es socioeconómico y cultural”, sostiene Tony. Eso, además de los problemas fisiológicos como la dislexia o la discalculia (dificultad para el aprendizaje de las matemáticas), que en muchos casos bloquean al niño ante la impotencia de profesores y padres. Estos problemas, por cierto, los vivió él en su propia casa, pues su hermano tuvo problemas de dislexia. En su casa, por supuesto, había una familia sólida y una economía que permitían ayudarlo. Hay familias que no tienen esa oportunidad o que, simplemente, no reaccionan porque no saben cómo. Es ahí que “Aprendamos Juntos” interviene. Ya son doce colegios de Lima en los que este proyecto se ha instalado.

Milagros López-Guerra es su directora ejecutiva. “Llegué aquí asumiendo el reto como una aventura, pero poco a poco me fui enamorando. Trabajar aquí es rico”, comenta.

El rol que ella cumple es fundamental, porque en “Aprendamos Juntos” trabajas todo el año y, llegado diciembre, no tienes que calcular cuánto has vendido de determinado producto, sino que debes evaluar el desempeño de cada niño, cara a cara con él y con la realidad de su entorno. “Este es un trabajo muy intenso, porque influyes directamente en el presente y en el futuro de una persona. Tan amplio como suena”, precisa Milagros. >



Ella trabaja muy de cerca con la coordinadora general, Paola Kcomt. Aquí se practica la psicología educacional, es decir, entender y analizar y solucionar los problemas que directamente afectan al estudiante en el desarrollo de sus habilidades. Mejor lo explica ella misma: "Los casos más duros son, entre otros, los de aquellos niños que por los escasos recursos o las dificultades familiares no hicieron nido. Llegan entonces a la primaria estresados, algunos se quedan estáticos. A esa edad no tienes la capacidad para afrontar esos pequeños fracasos. Por lo tanto, es importantísimo que haya un seguimiento de su evolución, porque luego no aprenden y siguen estáticos, abandonan el aula... La deserción se debe en muchos casos a esta razón".

El proyecto de la Fundación Custer busca, entonces, que el niño reconozca lo que lo ayudará, que sepa asimilarlo.

Con ese lado cognitivo despejado, el estudiante podrá tomar decisiones importantes en su futuro.

Hace algún tiempo, Felipe Custer quiso conocer de cerca el trabajo que realiza la fundación de su padre. Cogió una cámara de video, una de fotos y recorrió varios de los colegios donde los profesores y los voluntarios que integran la fundación se entregan a estos niños. Felipe ya había conocido el trabajo con *Children's Home Society*, y años después ya había trabajado por su cuenta como voluntario en diversas instituciones. Esta vez quería recorrer la huella establecida por su padre. "Las aulas y el colegio donde estos chicos estudian pueden parecer agradables, tienen buena infraestructura, están limpios. Pero sales del colegio y te encuentras con lo que ellos viven a diario: el hacinamiento, la violencia, la calle y sus peligros. Son carencias muy fuertes".

Con el empuje de Tony y la sensibilidad de Felipe, el compromiso de la familia Custer por la ayuda social está asegurado. Para decirlo en términos náuticos, los esfuerzos llegarán a buen puerto.



Un día estaba Tony Custer recorriendo los estantes de una enorme librería en Nueva York, cuando se detuvo a curiosear entre los títulos de libros gastronómicos, a ver si por casualidad encontraba alguno sobre la comida peruana que a él tanto le

>



**8.000**  
niños beneficiarios del programa "Aprendamos Juntos"



**5.000**  
padres de familia capacitados para apoyar en la educación de sus hijos



**US\$100**  
millones que en alimentos facturaría la **Corporación Custer** el 2015



**US\$1,5**  
millones en ventas ha generado *El arte de la cocina peruana*



“Hay niños  
que no  
APRENDEN  
a aprender.  
Nosotros  
tratamos de  
ayudarlos.  
El  
PROBLEMA  
de la  
educación  
es socio  
económico  
y cultural”




# “El arte de la cocina peruana fue escrito primero en INGLÉS con la idea de lanzarlo FUERA DEL PAÍS. Cerca de 100 MIL personas han comprado ya este libro”

gustaba. El Perú era muy conocido por Machu Picchu y hasta por Claudio Pizarro, pero la gastronomía, siendo tan variada y generosa, no tenía aún ese registro de fama. Revisaba los estantes de ida y de vuelta suponiendo que algún libro encontraría, pero lo que Tony vio no solo lo sacó de sus casillas, sino que incluso lo indignó: un libro sobre gastronomía chilena. Para él era como un enorme oxímoron. Ese día, el empresario todoterreno y hombre de mil batallas, el hiperactivo Tony, comenzó a darle vueltas a la idea de crear una suerte de biblia de la cocina peruana. “¡Esto no se queda así!”, habría podido gritar saliendo de esa librería, luego de hojear indignadísimo el libro sobre los platos típicos de Chile.

El libro titulado *El arte de la cocina peruana*, que escribió años después de ese fatídico día en Nueva York, fue escrito primero en inglés con la idea de lanzarlo fuera del país. Luego se tradujo al español. Ya han sido publicadas varias ediciones en ambos idiomas, y el libro continúa en la lista de los más vendidos en importantes librerías. “Es mi libro de cabecera, mi biblia”, ríe Tony. Cerca de 100 mil personas han comprado ya este libro, que incluye recetas básicas con sus respectivas reseñas históricas, a lo que luego se sumaron recetas y comentarios de los más destacados chefs peruanos del momento. Realmente, un volumen de colección. Lo curioso –lo bueno, lo feliz, lo grandioso– de este libro es que, gracias a su enorme acogida, ha servido para darle continuidad a los proyectos

de la Fundación Custer, tanto a “Aprendamos Juntos” como a la Orquesta Juvenil de las Américas, una muy prestigiosa sinfónica integrada por los mejores exponentes de la música de cámara, cuyos integrantes tienen entre 18 y 28 años. En Perú, la Fundación Custer realiza las audiciones y envía (con todo el apoyo económico de por medio, claro está) a los mejores a los conciertos que ofrece la orquesta en los escenarios más prestigiosos del mundo.

Con la publicación del libro, Tony descubrió varias cosas al mismo tiempo. Descubrió, por ejemplo, que había una riquísima historia de la cocina peruana que no había sido descubierta, y que el Perú y sus cocineros merecían ese reconocimiento postergado. Descubrió que a miles de extranjeros les sorprendía encontrar que Perú era más que Cusco, Machu Picchu y algún futbolista, y que tenía mucho por mostrar. Descubrió que con una idea fugaz pudo proyectar aún mejor la labor de la fundación de ayuda. Y descubrió, por cierto, que le gustaba eso de escribir y contar historias. Así que lo siguió haciendo. Él ha publicado una serie de libros infantiles que pueden leerlos tanto un niño como un adulto, basados en la historia del osezno Febezno y sus aventuras en un mundo lleno de ideas, de miedos, de hallazgos, de triunfos, de decepciones, de amigos. Son libros que, en un lenguaje sencillo, hablan de la vida de cualquiera que se atreva a afrontarla como venga. Leer estas aventuras es también leer la mente de Tony Custer, un empresario de primera línea que tiene el enorme talento de hacer lo que le provoque, como escribir libros, ayudar a quienes lo necesitan, ofrecer conciertos de buen *rock and roll*, aprender idiomas nuevos, artes marciales, diseñar un barco y subirse y desatarlo del muelle y lanzarse a navegar teniendo como impulso el hecho simple y muy humano –extrañamente humano– de ir a buscar lo desconocido, de conquistar territorios imaginarios como en las mejores novelas náuticas.

De escoger un rumbo, controlar una máquina y dejar que el azar haga lo suyo. 



Fotografía: Archivo Personal



Fotografía: Archivo Personal



*Faena.* Consecuencia de su voluntad por hacer obra, la Fundación Custer solventa los gastos de la Orquesta Juvenil de las Américas. Tony, además, es autor de libros tanto de gastronomía como infantiles.



# Las Supervivientes

...Y DECÍAN QUE EL  
FIN ESTABA CERCA.  
**NADA SE ACABA. ESTO  
RECIÉN COMIENZA...**

**JOSÉ LUIS CARRANZA**



fish



## Samsung ES9000

Uno de los televisores inteligentes más lujosos de la firma surcoreana llegó al Perú. Este amigable dispositivo tiene 75 pulgadas y una cámara de alta definición. A través de un procesador de un GHz de doble núcleo, esta joya permite al usuario –con potente velocidad– descargar y usar varias aplicaciones mientras navega por Internet. Asimismo, gracias al Micro Dimming Ultimate de Samsung y a la tecnología Precision Black, **obtiene una invaluable gama de colores y detalles.**



## smartphone



## Sony Xperia U

El nuevo miembro de la familia Xperia **presenta un alto grado de personalización para sus usuarios**, una pantalla táctil y una superficie bastante resistente. A nivel de hardware, este teléfono inteligente cuenta con una pantalla de 3.5 pulgadas, una cámara de 5 megapíxeles con captura de video HD, un procesador dual core de 1ghz, entre otras características. En lo que refiere a su funcionamiento, el **Xperia U cuenta con un sistema operativo Android 2.3**, lo cual es garantía de velocidad.

## mouse

## Mouse-Scanner LSM-100 de LG

Aunque **un poco más grande que los mouses convencionales, es fácil de usar.**

Cuenta con una conexión USB y viene con un *mouse pad* y un paño de microfibra para limpiar el lector. Su función principal, digitalizar imágenes y documentos, sacará de apuros a quienes no tengan un *scanner* cerca. Para utilizarlo se requiere instalar un *software*, el cual se adapta a la computadora (funciona mejor si esta cuenta con un buen procesador, alta velocidad y espacio libre en el disco duro).

