

edición 01 - 6 de julio del 2012

mb

**mujeres
BATALLA**

Sácale el jugo

a la vida!

Azucena Gutiérrez, Disfruta

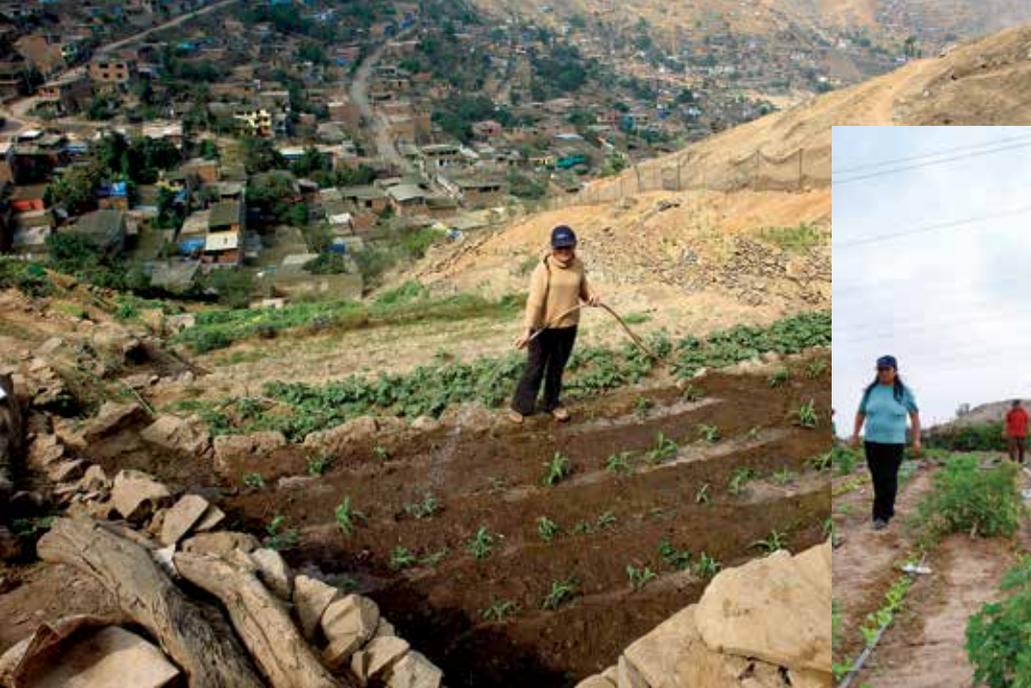


ALBA SAN MARTÍN de Cisco:
Vendía cosméticos a los 10 años, hoy lidera una transnacional
"Todos ven lo que tú aparentas", por INÉS TEMPLE
"Mi mamá me pagó el colegio vendiendo polos", por CARLOS GALDÓS

S/. 10,00



ISBN: 7750689000
7 750689 000596



- REP
- ISA PERÚ
- TRANSMANTARO

10 la empresaria

Azucena Gutiérrez:
Pocos apostaban por ella, hoy tiene una cadena de jugueterías



22 mi lado B

INÉS TEMPLE:
"Todos ven lo que tú aparentas"



la ejecutiva 24

Alba San Martín:
Lidera una transnacional con el espíritu lúdico de cuando niña

34 aprendiendo a aprender

MILI ARELLANO:
"Lo perfecto es enemigo de lo bueno"



36 la emprendedora social

Albina Ruiz:
Con recicladores de basura está gestando una revolución



48 galdós

"Elena y Cía., las emprendedoras"



la empleada del mes 50

Liliana López:
Empezó como cajera, hoy está por asumir una subgerencia

60 cadena improductiva

ELIANA OTTA:
"Por tu derecho a aburrirte"



62 hombre batalla

Diego de La Torre:
Creyó en la gente de los conos cuando nadie más lo hacía



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

© MB Mujeres Batalla. Marca registrada. Año 01 No 01. Fecha de publicación: 06-07-12. Revista mensual, editada y publicada por Antonio Orjeda E.I.R.L., calle Tripoti 242, dpto 702, Miraflores. Impresa en Punto & Gráfica S.A.C., Av. del Río 113, Pueblo Libre. Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No 201207123. Antonio Orjeda E.I.R.L. investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza por las ofertas relacionadas con los mismos. Prohibida su reproducción parcial o total.

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



¿PARA QUÉ EXISTES?

Esta revista está en tus manos para serte útil. El 2007 publiqué un libro con el mismo nombre: **Mujeres Batalla**. Fue un éxito en ventas, va por su segunda edición, pero esa no es la gran satisfacción que me ha dado, sino saber que **Mujeres Batalla** terminó siendo usado como material de trabajo en colegios, universidades, institutos y escuelas de negocios.

No solo eso, psiquiatras y psicólogos lo han recomendado a personas con cuadros de depresión. ¿Por qué? Porque si bien ofrece entrevistas a empresarias, ejecutivas y emprendedoras sociales, su objetivo no es destacar cómo ellas hacen dinero, sino cómo y cuánto han luchado para lograr sus objetivos, cuántos obstáculos han tenido que superar, cómo se han levantado tras cada caída. Es decir, cómo alcanzaron la realización personal (que según nuestra visión, es un estado muy distinto –y superior– al éxito económico).

Es esta misma causa la que nos llevó a desarrollar esta revista. El Perú necesita ejemplos, aquí ocurren a diario hechos positivos que merecen ser destacados, ¡hay miles de soldados desconocidos que tienen que salir del anonimato! Esto es urgente, y para eso ha nacido **Mujeres Batalla**. Sí, en un país machista, clasista, racista, son ellas quienes nos pueden iluminar el camino; y esta revista ha llegado para presentártelas, para permitir que ellas te hablen –a ti, a tus hijos, a tus colaboradores–, para que nutran tu espíritu, te inspiren, te recarguen de energía.

Pero estas líderes no lo han logrado todo solas. Por eso también te vamos

a mostrar a quienes hacen posible que sus ideas se concreten, prendan, se desarrollen. ¿Por qué? Porque **Mujeres Batalla** es una celebración de la gente que chamea; y porque además emprendedor no es solo quien se atreve y materializa un negocio, sino todo aquel que hace de su oficio su propia empresa. Sí, un colaborador puede ser un emprendedor (¡depende de él!), por eso –en cada edición– te vamos a presentar a La Empleada del Mes. ¿Nuestro primer caso? Liliana López, quien llegó a Plaza Vea como cajera y hoy está *ad portas* de asumir la subgerencia de uno de estos supermercados. ¿No es lo máximo?

Claro, nuestra hermosa tierra del sol no está poblada solo por mujeres maravillosas, también hay Hombres Batalla. Nos referimos a empresarios con una verdadera vocación social, a los que en realidad les interesa su gente, el país; y a los que es necesario destacar. Eso mismo es lo que vamos a hacer.

Bueno pues, si a todo esto le sumamos el valioso aporte de nuestros columnistas –Inés Temple, Carlos Galdós, Mili Arellano y Eliana Otta– y también nuestro Informe –¿Por qué nos cuesta tanto aplaudir el éxito ajeno?–, tú ya estás en condiciones de saber para qué existe **Mujeres Batalla**.

Que la disfrutes (nos vemos en agosto). 



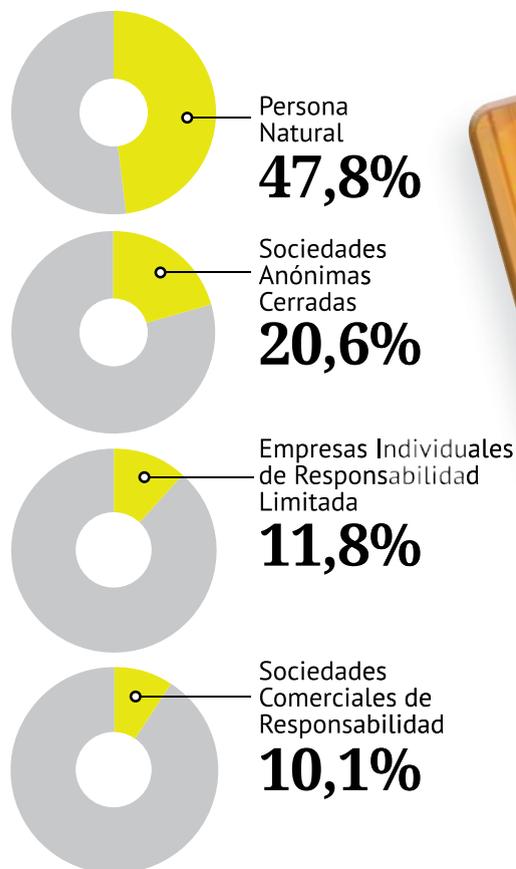
ANTONIO ORJEDA

director

antonio@mujeresbatalla.com.pe

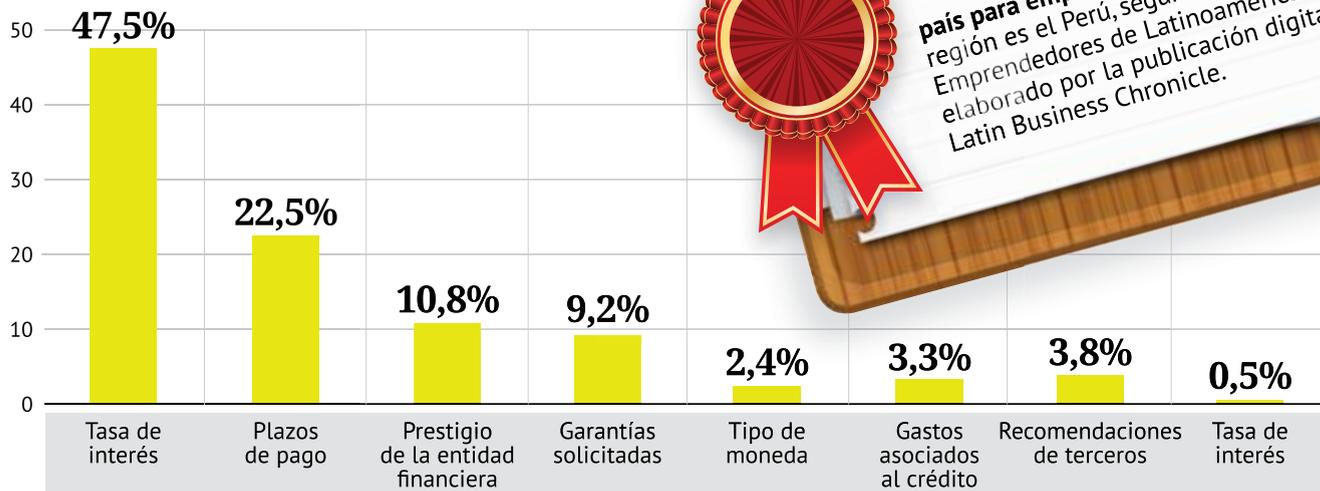
Condición jurídica de las mypes en el Perú

Las mypes tienen enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el Perú son micro y pequeñas, y aportan más del 50% del PBI.



Criterios más importantes para que las mypes pidan un crédito

Las mypes requieren ser asesoradas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación, entre los principales criterios tenemos:



Fuentes: Encuesta de la Pequeña Micro y Pequeña Empresa (EMYPE) 2010 del INEI / Ministerio de la Producción.



12,30% de las personas responsables de dirigir las mypes en el Perú han participado en cursos o eventos de capacitación vinculados a mejorar sus productos o presentación de los servicios.

1.62% de la PEA en el Perú estaba empleada por mypes en el año 2009. De estas, solo el 7% trabajaba para medianas y grandes empresas.

1.192.301 de mypes formales había en el 2010, de acuerdo al ministerio de la Producción. Es decir, 544.154 más que en el 2004.

3.3 millones de mypes informales en el 2008, señala la Encuesta Nacional de Hogares. Esto representa un incremento de 15,26% respecto al 2004.

4 to. mejor país para emprendedores en la región es el Perú, según el Índice de Emprendedores de Latinoamérica elaborado por la publicación digital Latin Business Chronicle.

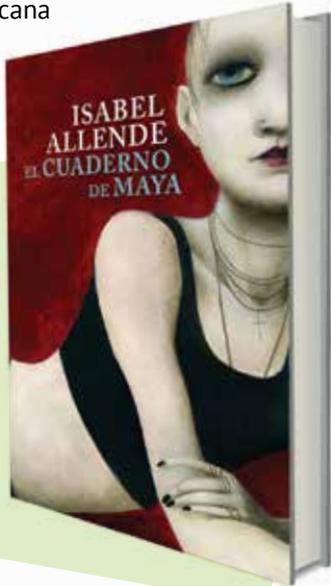
literatura

El Cuaderno de Maya

ISABEL ALLENDE

La vida de Maya, una peculiar adolescente norteamericana de 19 años, sufre un quiebre luego de la muerte de su abuelo.

La joven emprende un viaje hasta una exótica isla situada en una zona alejada del centro de Chile para desentrañar el secreto de su familia –la cual se había fragmentado a consecuencia del deceso–, conocer más sobre sus padres y, al mismo tiempo, vencer varios de sus propios temores.



historia

Eva Braun

HEIKE B. GÖRTEMAKER

A través de la pluma de la historiadora Heike B. Görtemaker, y una exhaustiva investigación apoyada en documentos descubiertos recientemente, la biografía de la amante de Adolf Hitler da a conocer detalles desconocidos u omitidos de su vida. Es un retrato de una mujer sumamente caprichosa, que conocía de cerca los pensamientos del dictador y que ganó un increíble poder en el círculo íntimo de uno de los más sanguinarios líderes de la historia.



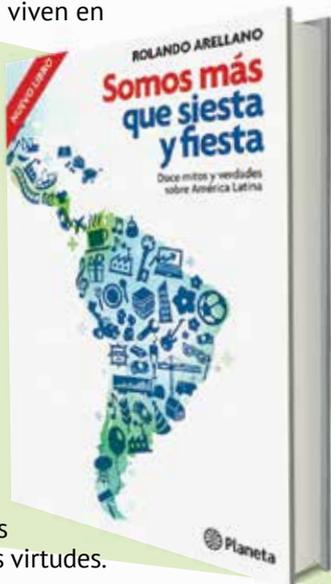
empresa

Somos más que siesta y fiesta

ROLANDO ARELLANO

El nuevo libro del especialista en marketing analiza doce mitos sobre América Latina, que existen tanto en la mente de extranjeros como en las de los mismos ciudadanos que viven en el continente.

La supuesta baja productividad de los trabajadores o la comentada heterogeneidad de los países que integran la región, son algunos de los temas desmenuzados por Arellano. La publicación, como lo ha comentado el autor, busca no solo romper con varios prejuicios, sino también que los latinoamericanos reconozcan y valoren sus virtudes.



motivación

No quiero crecer

PILAR SORDO

El crecimiento de los adolescentes encierra un nivel de complejidad que no necesariamente es comprendido por los padres de familia. En este sentido, el trabajo de la psicóloga chilena, Pilar Sordo, examina las complicaciones y los retos presentes en las diferentes etapas de la vida de los jóvenes desde los nueve hasta los treinta años. Gracias a ese análisis, el libro es una interesante guía para los padres, ya que los ayuda a determinar la forma más adecuada de impulsar los sueños y el desarrollo de sus hijos.





AZUCENA GUTIÉRREZ

gerenta general de Disfruta

“Siempre estuvo en
mí el ser empresaria.
¡Siempre!”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS CLAUDIA ALVA

EN LA UNIVERSIDAD, SUS PROFESORES NO CREÍAN EN SU PROYECTO. DESDE **NIÑA**, ELLA CHAMBEÓ CON SUS PADRES. HOY **LIDERA UNA CADENA DE JUGUERÍAS** (TRAS HABER COMBINADO SABERES, EXPERIENCIAS Y AMOR FAMILIAR) QUE YA HA INGRESADO A CHILE

*¿Qué sería de
Azucena sin sus
proveedores?
José Oxolón es clave
para su negocio,
él distribuye naranjas
libres de la mosca
de la fruta en el
Mercado Mayorista.
Las trae directamente
de Chanchamayo.*



E

EMPEZÓ a los 24, puso a funcionar las licuadoras mientras a la par aprendía a manejarse en el rudo mundo del Mercado Mayorista de Frutas. Sus padres eran dueños de un negocio para el que no tenía planeado trabajar más. Ella quería lo suyo, por eso renunció también a la ascendente carrera que había iniciado en una transnacional. Sus profesores de la Universidad del Pacífico, sus compañeros, no lo podían entender. Pero Azucena Gutiérrez lo tenía claro. Años atrás, con Lalo,

su hermano mayor, habían planeado poner una juguería para tener con qué darse ciertos gustos (como tener con qué pagarse el taxi cuando se les hacía tarde para llegar a clases). Se trataba de un negocio menor, básico, hasta que como parte de su formación como administradora de empresas decidió convertir su idea en algo más contundente. Así, el 2007 nació Disfruta. Tal como ella lo tenía previsto, hoy es una cadena de juguerías (son doce modernos locales en las principales ciudades del país, además de la franquicia que acaba de abrir en Iquique, Chile). Azucena tiene razones para disfrutar, y no para de trabajar.



AZUCENA DEL PILAR
GUTIÉRREZ SÁNCHEZ

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Pío XII.
- ▣ Administradora de empresas de la Universidad Pacífico.

EDAD

- ▣ 29 años

CARGO

- ▣ Gerente general de Disfruta.

Habiendo tenido sus abuelos maternos una bodega y, los paternos, una juguería, y siendo sus padres dueños de un restaurante de pescados y mariscos, ¿debo entender que usted

creció sin miedo a hacer empresa?

Sí y no, porque así como se compartían los éxitos, también se hablaba de los fracasos. Yo era chiquitita, pero recuerdo –porque



mi familia siempre ha sido muy democrática, muy abierta a participar los problemas y las alegrías— que en los 90 hubo la epidemia del cólera (1991), y eso nos tiró abajo. Recuerdo eso y también el terrorismo y los paquetazos, y me acuerdo porque mis papás nos decían: “Esto está sucediendo, vamos a tener que hacer estos recortes”. Las decisiones se tomaban en familia, por más que yo tuviera solo cinco años.

Eso implicó, por ejemplo, que si estudiaba en un colegio particular, ¿la pasasen a uno nacional?

No. El ahorro se enfocaba en: no salidas, la calidad de nuestros útiles; ya no cuadernos sino *blocks* (ríe)... Mis papás nunca descuidaron nuestra educación; y creo que desde entonces aprendimos a valorar el trabajo porque desde pequeños nos involucraron en lo que hacían: “¡Así

se consigue!”; y nos llevaban a hacer las compras al Mercado Mayorista. Yo creo que las crisis sirvieron para que mis hermanos y yo nos involucremos con el trabajo de mis abuelos y de mis papás, aprendimos a identificar las oportunidades de mejora, a manejar el dinero, la organización; y también a entender que hay una carga familiar, que hay que pagar a los trabajadores, los impuestos... ¡Toda esa carga! Entonces, uno crece con la certeza de que existen todos esos riesgos.

Y la decisión de hacer o no empresa iba a depender de cómo asimiló ese aprendizaje.

Exacto: de ver lo bueno que vivíamos como empresa familiar, así como lo malo. Era un aprender constante.

A tal punto, que Navidad para ustedes implicaba más chamba.

¡Claro! ¿Sabes cómo celebrábamos el Día de la Madre? Muy tempranito, tomando un desayuno rápido mientras coordinábamos: “Ya, tú te encargas de esto; yo, de esto; ustedes, en caja...”; o sino al día siguiente, por la noche, cansados, muertos de tanto haber trabajado. Siempre fue así.

Claro, porque era en esas fechas que el negocio tenía mayor demanda.

Exacto. Y los fines de semana —en que no había clases— nosotros íbamos a trabajar (ríe)... Así era, y era divertido. ¡Siempre hay que buscarle el lado divertido! Eso también me enseñaron mi papá y mi mamá.

Mucho prejuicioso va a decir que la tuvo fácil porque ellos le pagaron la Universidad del Pacífico.

Sí, claro, pero otra cosa es vivirlo. Siempre va a haber una ventaja comparativa entre las personas:



*De a dos. María Acosta
tienes dos puestos de
plátanos y un almacén,
ella es testigo del
crecimiento de Azucena.*



CARRETILLA POWER

Azucena y sus hermanos habrán desarrollado una exitosa cadena de juguerías, pero cada vez que van al Mercado Mayorista de Frutas tienen que ir –sí o sí– en busca de Lourdes Berrospi Villanueva, quien prepara los mejores jugos de la zona. Para ellos es tradición, y la han aprendido de sus padres. “¿Qué, me vas a hacer famosa?”, nos soltó Lourdes cuando le preguntamos y anotamos su nombre. Lleva 15 años en el negocio, los últimos cinco los ha pasado preparando sus ricos zumos al pie de una vereda, frente al mentado centro de abasto. Adonde ella vaya, Azucena y los suyos van.

algo que te diferencie; y hay que saber aprovechar esa diferencia. En mi caso, yo aproveché la bendición de que mis padres me pudieran dar esa oportunidad; y yo estaba consciente de que tenía que hacer algo con mi carrera.

Fruto de ello fue que entré a trabajar a una transnacional –DBM– pero justo cuando comenzaba a hacer carrera, renunció para hacer su juguería.

Siempre estuvo en mí el tema de ser empresaria. ¡Siempre! Buscar ese negocio propio que me hiciera sentir realizada como persona.

Mientras, los chicos de su promoción se afianzaban en grandes empresas.

Nuestra mentalidad era totalmente diferente. Para ellos había que terminar la universidad y colocarse en las mejores empresas. Cuando yo les contaba lo que planeaba hacer, me decían: “Pero, ¿y cómo? ¡Es muy difícil!”.

Para colmo, usted quería dedicarse a un negocio que para muchos era considerado menor: una juguería. ¡Imagínate!

¿Cómo enfrentó ese prejuicio?

Claro, hoy es diferente: Disfruta es una cadena exitosa, pero el 2007 –cuando abrió– no existían experiencias similares. Hubo prejuicios por parte de la misma universidad, de los compañeros, de los profesores que nos acompañaron en el proceso... ¿Sabes cuál fue la mejor forma de demostrarles que nuestra idea funcionaría? Apelando a sus propias herramientas, a todo el conocimiento adquirido en la universidad. “¿No creen en el proyecto? Okey, voy a usar sus propias armas para que me crean”. Y así fue. Hicimos un trabajo muy profesional. Es una de las cosas de las que más orgullosa me siento, fue una carta de presentación ¡espectacular!

A tal punto, que si bien proyectaron vender su primera franquicia después de un año, cerraron ese 2007 no solo habiendo alcanzado ese objetivo mucho antes, sino con un segundo

“Una de las claves del **ÉXITO** de **DISFRUTA** es el compartir; porque **ENSEÑAR** es compartir: enseñarle a tu gente, a tus alumnos, a la gente que quiere conocer temas de **EMPRENDIMIENTO**”

local propio en Chiclayo y una facturación de cien mil dólares.

Demandó un trabajo fuerte. ¡Hasta ahora! Cada nuevo local, cada nuevo reto, implica un trabajo fuerte. Nosotros teníamos claro que íbamos a vender franquicias, también que íbamos a estar a nivel nacional y que queríamos salir del país, de lo que dudábamos era del tiempo, de cuánto nos iba a tomar conseguir cada meta.

Al inicio trabajó de seis de la mañana a...

¡Una de la mañana! Uf, olvídate, envejecí (se mata de risa)...

Este año Disfruta cumple su quinto aniversario. Tiene 12 locales –nueve propios y el resto franquicias–, están en las principales ciudades del país y acaban de cerrar su primer contrato en el exterior, en Chile.

¿Ha cambiado el ritmo de chamba? ¡Sí! Al principio era necesario hacer el trabajo operativo directamente:

desde la compra de fruta hasta cuadrar caja al cierre de cada día. Yo era todo –mil oficios–, ahora se ha delegado el trabajo: hay un administrador por cada local, ¡ya se puede hacer línea de carrera en Disfruta! Y ahora nosotros vemos temas más estratégicos, sin que eso implique que no estemos atentos a todo.

No es que se haya relajado.

Al contrario.

Prueba de ello es que ahora es docente en su alma mater, donde enseña Introducción a los Negocios.

Una experiencia lindísima que empecé el año pasado... Mira, yo creo que esa es una de las claves del éxito de Disfruta: el compartir; porque enseñar es compartir: enseñarle a tu gente, a tus alumnos, a la gente que quiera ver temas de emprendimiento. ¡Esta entrevista es un compartir!

Empezó a los 24 años. ¿Cómo se ganó el respeto de sus proveedores en el Mercado Mayorista de Frutas?

Igual: usando sus mismas armas (ríe)... Siempre digo que es una mezcla entre lo que puedes aportar como persona –tus emociones– y tu conocimiento técnico o profesional; porque puedes tener lo segundo, pero sin motivación, sin esas ganas de hacer, sin esa pasión, ¡estás frito! Y viceversa. Al inicio fue chocante tratar con los proveedores del Mercado de Frutas, porque su nivel de exigencia de trabajo es otro; y no porque yo fuese una niña de mamá y papá, sino porque no estaba acostumbrada a un trato que de alguna manera era agresivo a la hora de comprar los productos. Pero la vida te va enseñando, y aprendes que tienes que ser flexible con las personas. Comencé a conversar con ellos, y me di cuenta de que es gente súper chamba.

Sus padres lideran un negocio exitoso, guiados más que nada por su intuición comercial; usted tenía además información académica. La suma de ambos conocimientos debió hacer un mix...

Uy, un mix ¡súper clave! Porque por más conocimiento que yo tenga, no puedo compararme con los 33 años de experiencia que tienen con su restaurante. A parte que mi papá fue mayorista de frutas y, mi mamá, tuvo una dulcería.

No hay universidad que pueda dar ese conocimiento.

Ellos han pasado paquetazos, terrorismo, recesión, el cólera... ¡Imagínate!

Su juventud debe generar mucha confianza en sus alumnos, deben querer saber cómo lo hizo.

Así es. Hay mucha gente hambrienta de conocimiento, gente con ganas de hacer cosas.

Eso debió ser determinante para que a fines del año pasado decidiese iniciar su segunda empresa.

¡El Centro del Emprendimiento! Ahí vemos temas más profundos, más



20%
crecimiento
previsto para
este año



150
total de colaboradores
en sus 12 locales



170
promedio diario de
jugos vendidos en
cada local. Zúmbate,
es el más solicitado
(granadilla, naranja
y mandarina)

académicos, además de compartir experiencias...

No solo reciben a emprendedores o personas con ganas de serlo, sino también a escolares. ¿Debemos entender que hay chicos que desde tercero de media ya tienen claro que quieren ser empresarios?

Sí, sí, sí... Cómo será de cierto, que mi hermano mayor y yo, estando en el colegio fuimos a un curso parecido. Yo estaba en segundo y Lalo en tercero de media; ya no me

acuerdo dónde fue, pero sí que nos impactó.

¿Cómo se enteraron?

Fueron al San Agustín, donde estudiaba Lalo. Dejaron volantes, Lalo llegó a casa y le pidió ir a mi papá. "Okey, vas con tu hermana" (ríe)... Nos metimos, ¡y nos vacilamos! Fue ver eso que veíamos en casa, pero a otro nivel; y entendimos que eso era lo nuestro. Por eso fue que decidimos nuestras carreras: él, contador; yo, administradora.

¿Ahí nació la idea de la juguería?

Nació cuando yo estaba en quinto ciclo. Al principio, como una juguería tradicional. Yo estaba en quinto y Lalo en séptimo. ¿Qué ocurría? Imagínate pagar ¡dos pensiones de universidad! Era mucho. Mis papás nos daban la vestimenta justa y necesaria, lo mismo pasaba con los pasajes. ¿Diversión? ¿Ir en taxi cuando te quedabas dormido o comprarte ropita de marca? Eso estaba fuera del presupuesto. ¡Ahí fue que decidimos! Teníamos una necesidad, no nos alcanzaba la plata, y dijimos: "Ya, ¡vamos a hacer una juguería!". Hablamos con mi abuela para que nos enseñe, le pedimos un pedacito de su restaurante a mi papá –uno que usaba como almacén– y nos dijo que ya; pero la municipalidad no nos dió la licencia y nos quedamos con las ganas... Pero ahí dijimos: "Ya, ¡tenemos que trabajar más esta idea!". Lo hacíamos en nuestros momentos libres, le íbamos dando fuerza con lo que aprendíamos en la universidad. ¡Era como un juego! Mi mamá siempre decía: "Parece que ustedes estuvieran jugando todo el tiempo".

Y terminaron sumando a su juego a su hermano menor.

¡Claro! Y ahora él estudia Derecho. No es gratuito, porque necesitamos un abogado. Fue entonces que en un curso plantearon desarrollar un proyecto empresarial, hacerle su plan de marketing... Mis ojitos se me abrieron. Fui adonde Lalo y: "¿Por qué no lo hago sobre la juguería?". "¡Perfecto!". Ahí comenzamos; y le



Mi equipo. Cinthia Varela es su brazo derecho en la administración, lo mismo que David Huamaní en todo lo que es diseño gráfico. En el Disfruta de San Borja, la atención está a cargo de Melissa Huayaní, Esther Barrientos, Rocío Pasión y Soledad Benavente.





Memorias. Desde siempre Azucena y Lalo han sido un equipo. Siendo estudiantes decidieron tener una juguería, mucho antes su abuela había tenido una (ella los inspiró, lo mismo que el ejemplo de sus padres).

fui cogiendo tanto cariño... Eso fue el 2004. El 2005 presentamos el proyecto. Quedó lindo.

Le pusieron de nota 19, ¿no?

Sí. Lo trabajé con dos compañeras: María Eugenia y Cinthya, que ahora es parte de Disfruta. Ellas, al margen de la familia, fueron las primeras que se compraron el proyecto... Lo presentamos el 2005, y recién dos años después abrimos. No teníamos

plata. Fue por eso que trabajamos en empresas en las que aprendimos un montón. Comenzamos a ahorrar, nos hicimos sujetos a crédito...

Su hermano entró a Buenaventura y usted a DBM.

Sí.

Con lo mínimo de dinero para abrir, teniendo ya el local y un excelente proyecto, el 2007 creían estar listos para abrir. No contaban con la negativa del municipio de San Borja.

Ahí sí me vino la llorona (ríe)... Uy, ese día fue... Nos dijeron que no nos darían la licencia de funcionamiento.

¿Qué sintió? Teniéndolo todo, no esperaban ese golpe.

No sabíamos qué hacer. ¡Fue terrible! Dijimos: "Ya, solución: a buscar otro lugar. Ya lo que se perdió, ¡se perdió!".

Fue ahí que entró a tallar el destino: una de las regidoras...

Había sido mi vecina. Me explicó que todo se debía a un tema de juntas vecinales: "Los vecinos creen que tu negocio va a ser otra cosa y no una juguería". Hasta entonces no había pensado en lo importante que es la opinión de los vecinos, que con Disfruta yo además iba a pasar a ser parte de una comunidad. Entonces armé una presentación para la junta vecinal. ¡Misma consulta previa!

¿Cómo les fue?

¡Excelente! Tal fue mi compromiso, que el municipio me invitó a ser parte de la junta vecinal; y yo acepté. Dos años después, fui elegida presidenta... ¿Ves cómo todo se fue amarrando? Es loco. ¡Así es cuando hay buena vibra y ganas de trabajar!

Tiene 29 años. Cuando vuelve la mirada y ve todo su recorrido, ¿en qué piensa?

En que tengo que agradecer a Dios y a mi familia. Lo que se ha logrado es una mezcla de conocimientos, experiencias y mucho amor... Mi mamá siempre nos dice: "Lo que pasa es que ustedes hacen las cosas de buena fe. Es por eso que el resultado se da naturalmente".

Ese detalle es clave. Aquí todavía hay muchos que creen que para ganar

hay que ser 'vivo'.

Esto es el resultado de trabajar con buena fe. Hemos tenido un montón de problemas, no te imaginas...

Su buena fe debe haber hecho que confíe en gente que le falló.

Me he dado encontrones contra la pared... A veces renegaba y decía: "¡Ya, no seas tan buena gente!" (ríe)...

¿Por qué sigue confiando?

Porque también he tenido buenos resultados, ¡y porque me hace feliz! Yo siempre estoy colaborando, eso me hace feliz.

Dígame, ¿cree que al hacer esto también está haciendo patria?

Yo creo que sí... Es un tema que tiene que ver con la educación; y eso se lo debo a mi mamá, que es una mujer súper comprometida con su país. Por

el terrorismo nos tuvimos que ir a vivir fuera por un tiempo, y durante todo ese tiempo ella no permitió que nos desvinculáramos del Perú. Nos fuimos a México, y mi mamá llevó sus libros de historia para por las tardes hablarnos de nuestra cultura. Ella nos decía que nuestro trabajo generaba más trabajo, porque los empresarios somos los que movemos la economía del país ¡y por eso nosotros teníamos que salir adelante!

Qué importante es la familia, ¿no? Usted es consecuencia de lo que ha mamado en casa.

Sí. A mis padres, a mis abuelos, a mis hermanos, les debo mucho. Todos ellos me enseñaron el valor del trabajo, el compromiso que debo tener con mi país, la importancia de trabajar en equipo, y el amor a la familia. 

Formación de calidad con visión empresarial

53 AÑOS FORMANDO EMPRESARIOS

CARRERAS

Administración de Negocios Internacionales

Administración de Negocios

Marketing

Administración Turística

Administración Logística

DIPLOMADOS · ESPECIALIDADES · PROGRAMAS PYME

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

escuela.ipae.pe

 **IPAE**
escuela de empresarios



Los errores que cometí

- Lúcumá
- Chirimoya
- Mango
- Fresa y más

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

1 NO ESCUCHAR. Pese a que mis padres me habían dicho: “No hagas esto, te puede ir así”, insistí. Ahora sé que nada le gana a la voz de la experiencia. Por ejemplo: cuando creces muy rápido, lo importante es primero ordenarse internamente para crecer después.

2 NO ESCOGER EL LUGAR CORRECTO DE UN LOCAL. Es doblemente costoso no elegir una buena ubicación. Me ha ocurrido un par de veces. No conocíamos la zona ni el formato comercial donde se abrieron esos dos locales. Ambos fueron en otras regiones del país.

3 CONTRATAR A PERSONAL NO IDÓNEO. Realizar desde el inicio un buen proceso de reclutamiento y selección del equipo de trabajo, es vital. El principal ingrediente para un negocio como el nuestro es la vocación de servicio de nuestra gente. Por eso hoy contamos con un proceso formal de reclutamiento, selección, inducción, capacitación y evaluación.

4 EXCESO DE CONFIANZA. Si bien no nos ha ocurrido nada catastrófico, sí hemos sufrido pequeñas decepciones, como cuando un proveedor no nos respeta el precio o nos quiere cobrar en exceso. 



KAREN WEINBERGER

Profesora de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico

Las lecciones de Azucena

Desde niña Azucena aprendió la importancia de soñar, y que para alcanzar los sueños hay que trabajar duro. Anheló ser independiente, ser empresaria, desde que estaba en el colegio; y **siempre confió en que lo lograría**. Encontró a un buen socio, su hermano Lalo, y a Cynthia, su compañera de estudios, con quienes se complementa: ella y Cynthia, administradoras, orientadas a las funciones de marketing y recursos humanos; Lalo, contador, orientado a costos y procesos. Azucena ha sabido sacar provecho de cada una de las enseñanzas y experiencias vividas, lo que como alumna la convirtió en la típica estudiante ávida por aprender y aplicar lo aprendido con criterio y sensatez.

Aprendió desde niña que el empresario debe asumir riesgos, y que el fracaso es una posibilidad. Pero también aprendió a trabajar duro, a disfrutar lo que hace, a ponerle pasión y a valorar la unión familiar, pues es ahí donde encontrará a sus mejores aliados cuando necesite reponerse de una crisis. Por eso hay que aprender de la experiencia y seguir adelante, porque siempre habrá épocas buenas y épocas malas; lo importante es la actitud con la que luchas para conseguir tus sueños, y el suyo –la juguería– le tomó más de tres años hacerlo realidad. **La perseverancia, la pasión por el trabajo duro y la capacidad para organizarse, fueron determinantes para salir adelante.**

Azucena supo aprovechar las enseñanzas familiares: las de su padre, que fue mayorista de frutas; y las de su madre, que tenía una dulcería. **Lo que aprendió en casa, junto a sus abuelos, padres y hermanos, durante más de 20 años, seguramente es tan o más importante que lo que aprendió en cinco años de universidad.** Ella ha sabido combinar y capitalizar cada aprendizaje y experiencia, y también agradecer a quienes contribuyeron con su crecimiento.

Hoy es una profesional realizada, pero sabe que las empresas –como la vida misma– tienen ciclos, por lo que jamás debe bajar la guardia y más bien permanecer atenta a las nuevas oportunidades que le permitan diversificar su riesgo. **Disfruta ha ingresado con éxito al mundo de las empresas nacionales y regionales**, pero deberá continuar luchando para hacerlo en el mundo de las empresas globales, haciendo el mejor uso de sus conocimientos y estrategias. Deberá concentrarse y enfocarse en los modelos de negocio más viables y rentables, siempre con la pasión, optimismo, buena vibra, humildad, y el alto compromiso social que caracteriza a sus fundadores. 



INÉS TEMPLE (CEO de DBM Perú)

Todos ven lo que tú aparentas...

“*Todos ven lo que tú aparentas ser; pocos ven lo que eres*”, sentenció en el siglo XVI Nicolás Maquiavelo, el filósofo, escritor y estadista italiano. Hoy, este dilema entre el ser y el parecer sigue tanto o más vigente que nunca; y lo sé por experiencia personal.

Cumplir mis distintos roles en organizaciones que represento –DBM, Peru2021 y varias otras– así como los esfuerzos por promover mi libro Usted S.A. me han llevado a tener una vida profesional activa y, a veces, con alguna visibilidad. Esa visibilidad me ha expuesto, como a muchas otras Mujeres Batalla, a una vulnerabilidad relacionada con mi imagen. Y es que muchos creen que nos conocen bien de solo vernos en ac-

tividades o en los medios, y de esa imagen que proyectamos ¡sacan cada conclusión peregrina!

Una que he escuchado muchas veces –y confieso que no sin alguna molestia por lo injusta e inexacta– es que el “éxito” que hemos alcanzado nos ha llegado fácil. Que lo hemos logrado sin mucho esfuerzo. Incluso he escuchado decir que nos lo han regalado...

Una explicación que me atrevo a esbozar para entender el por qué de esas conclusiones equivocadas, es que las Mujeres Batalla rara vez jugamos el rol de víctimas. Difícilmente nos escuchan publicar nuestros problemas, quejarnos de nuestra suerte o darnos por vencidas. No buscamos que nos compadezcan ni que se apiaden de nosotras.

Quizás por eso pocos llegan a conocer nuestros momentos de



“A las MUJERES BATALLA difícilmente nos escuchan QUEJARNOS de nuestra suerte”.

flaqueza o debilidad. Y, más bien, lo único que muchos alcanzan a ver es el brillo de nuestros logros. Y ese brillo –por más pequeño que sea–, a algunos les resuena fácil y a otros hasta les molestan un poquitín.

Creo que esa imagen de “éxito” que proyectamos los lleva a creer que todo nos ha sido siempre sencillo. Ni imaginan que para muchas de nosotras la vida no ha sido nada

fácil. Incluso ha sido cruel y nos ha enfrentado desde chicas a miles de dificultades, sabotajes e injusticias. Pero fueron esos mismos problemas –propios y ajenos– los que nos obligaron desde muy temprano a aprender a compensar los retos con perseverancia y fortaleza. Quizá por ellos fue que aprendimos a lucharla a brazo partido y a ponernos de pie con más fuerza luego de cada caída.

Las Mujeres Batalla sabemos de sacrificio, de honor y de fuerza. Sabemos de esfuerzo, de carencias

y de muchísimo trabajo. Sabemos de pagar altos precios personales por nuestros sueños, por nuestras metas y por nuestras familias. Y si tenemos un problema de imagen o parecemos lo que no somos, no importa. El reto

igual es avanzar tratando además de animar o inspirar a otros a creer en sí mismos tal como cada una de nosotras aprendió a hacerlo.

Las Mujeres Batalla no somos mejores ni más fuertes que nadie, pero sí tenemos la convicción de que no hay otro camino más que el correcto. Es decir, el del esfuerzo y la pasión. Así por lo menos lo entiendo yo. 

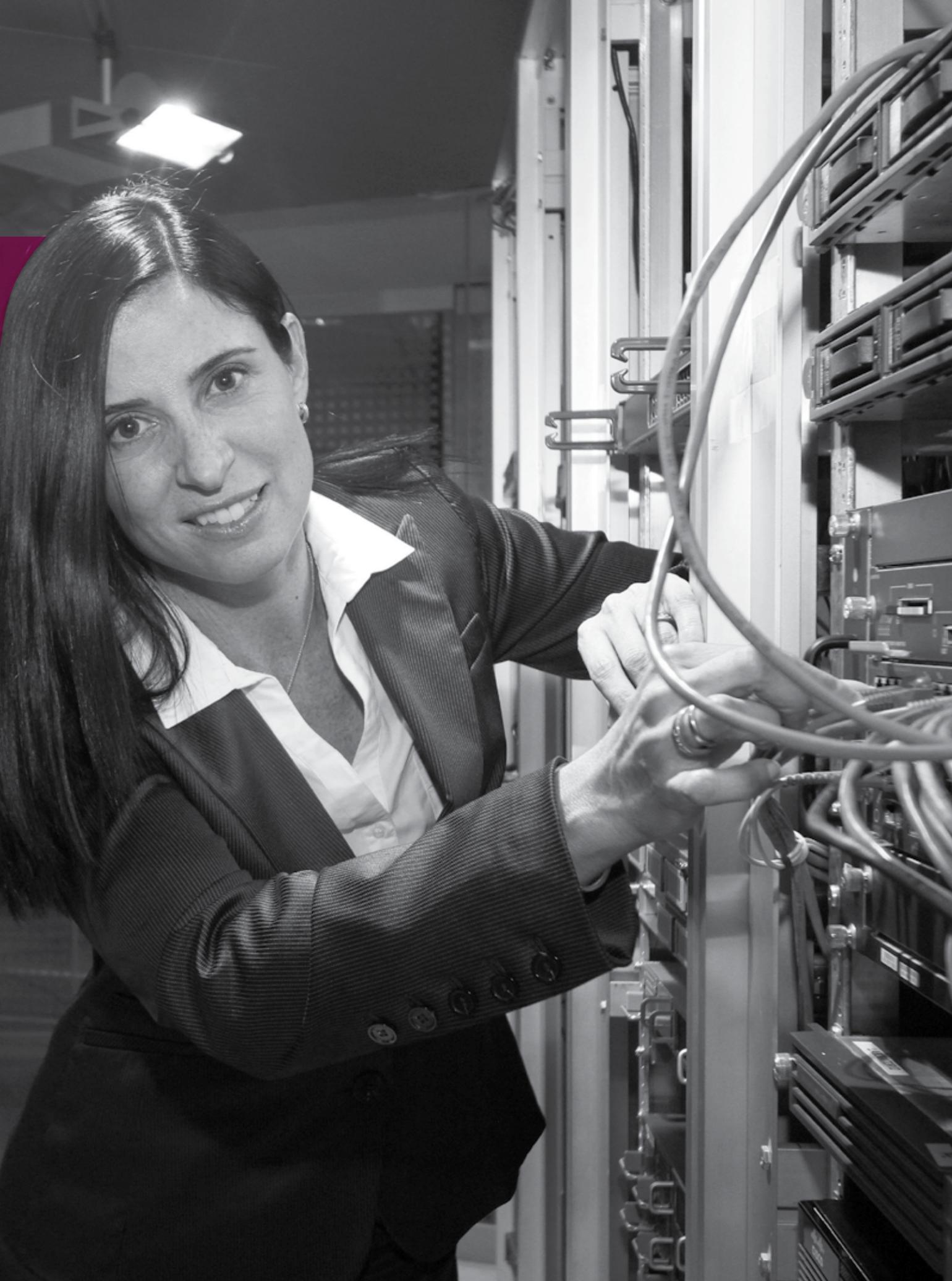
ALBA SAN MARTÍN

gerenta general de Cisco Systems Perú y Bolivia

“Aún tengo mucho que aprender”

FOTOGRAFÍAS CLAUDIA ALVA

LA MUJER QUE EN TRES AÑOS **PREVÉ** **DUPLICAR** LA FACTURACIÓN LOCAL DEL LÍDER MUNDIAL EN INTERNET **VENDÍA** **COSMÉTICOS A LOS 10 AÑOS**. A ESA EDAD, EN LA EMPRESA DE SU ABUELO, YA SE HABÍA INSTALADO UN ESCRITORIO AL LADO DEL DE ÉL



A

ALBA SAN MARTÍN le gustó desde siempre jugar a la oficina. Llegó a Cisco Systems el 2010. Al año siguiente ya era la gerenta general. Décadas atrás, en sus respectivas empresas, tanto su padre como su abuelo paterno habían ocupado también los más altos cargos. De niña era feliz acompañándolos a sus trabajos. Solía regresar a casa con sellos, chequeras usadas y papeles membretados con los que luego se alucinaba al frente de un negocio. Así, a nadie sorprendió que estando aún en primaria empezara a vender cosméticos. Después fueron boletos de avión, polos, cartucheras... Hoy trabaja para un gigante que durante su último trimestre reportó ventas en el mundo por US\$11,6 billones. Sin embargo, lo que a Alba más le place de su actual responsabilidad, es que al frente de Cisco tiene la oportunidad de aportar a la transformación del país a través de los múltiples beneficios que brinda Internet.



¿Existe alguna relación entre la niña que a los 10 años vendía cosméticos y la hoy gerenta general de Cisco para el Perú y Bolivia?

El otro día leía un libro sobre las fortalezas de las personas, y decía que desde una muy corta edad uno tiene una serie de cualidades; y el sentido de la responsabilidad y del logro de objetivos, es algo que yo he tenido desde chica. Pero para que estas cualidades te ayuden en el tiempo, tú tienes que aprender a manejarlas. Por eso –aunque esto te lo tendría que decir otra persona, alguien que no me haya visto en muchísimos años– es que yo creo que sigo siendo la misma. No he dado un giro de 180 grados, no he pasado de ser hippie a ejecutiva, ni de relajada a responsable... Uno conserva mucho de lo que es su esencia.

Vendió cosméticos a los 10 años no para beneficio propio, sino por ayudar a una amiga de su mamá que pasaba por apuros económicos.

Sí, y hacer un lonche para promocionar los productos me pareció una forma interesante de venta; y eso, porque

siempre tuve interés por los negocios. A mí me encantaba acompañar a mi papá a su oficina (era el gerente general de Maltería Lima), en vacaciones me iba a la de mi abuelo, que tenía una agencia de aduanas. Lo acompañaba toda la mañana, me quedaba feliz... Ahora que mi hija tiene 10, me pregunto si a ella le gustaría pasarse toda la mañana en una oficina así, ¡y de repente no! (ríe)... Pero yo veía fascinada lo que ahí hacía cada persona...

¿Qué era lo que le atraía?

El ciclo del negocio, preguntarle a cada persona sobre lo que estaba haciendo; le pedía a mi abuelo que me regalara las chequeras que ya no se usaban, los sellos; me hice mi escritorio, veía los formatos –de llegada de mercadería, de despacho...– para saber para qué servían...

¿Qué decía su abuelo?

¡Él estaba feliz de que estuviera con él! Me llamaba la atención todo el tema del negocio, y después me llevaba los sellos y chequeras, los papeles membretados; y en mi casa jugaba a la oficina (ríe)...

ALBA FIORELLA
SAN MARTÍN PIAGGIO

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Recoleta.
- ▣ Administradora de empresas de la Universidad de Lima.
- ▣ MBA de la Universidad del Pacífico.

EDAD

- ▣ 40 años

CARGO

- ▣ Gerenta general de Cisco Systems para el Perú y Bolivia.



Equipo Cisco. Arriba: Alba junto a Karla Wong, gerente de Canales; Ronald Rojas, gerente de Ingeniería; y Sheyla Changana, gerente de Marketing. Abajo: con Marco Ayala y David Lewis, analista de Operaciones y gerente de Territorio, respectivamente.



*Mi archivo.
Cuando nació, su familia tenía una chacra en Chincha; allí pasó gran parte de su infancia. Alba considera que su papá ha sido y es su mayor ejemplo. "Él fue primer puesto en todo", afirma. También la vemos junto a su esposo y sus tres hijos.*



No fue raro, entonces, que años después –esta vez para ayudar a una tía– usted comenzase a vender pasajes aéreos.

Claro.

Luego fueron camisetas y, ya en la universidad, vendió cartucheras para calculadoras que usted misma había diseñado y mandado confeccionar.

Todos usábamos unas calculadoras financieras, pero tenían un problema en la tapa; y si no las cuidabas, se rompían. Entonces diseñé unas cartucheras con pega-pega, eran de cuero y todos las comenzamos a usar para proteger nuestras calculadoras porque con ellas hacíamos toda la parte financiera de la carrera... A mí siempre me gustó estar en algo paralelo a mis estudios: aprendiendo algo o en algún negocio.

Le gustaba generar su propio billete. También.

Su familia no tenía carencias económicas. ¿Por qué lo hacía?

Porque la ilusión de generarte un ingreso para después realizar la inversión que tú quieras, me parecía súper interesante. A mí me daban para comprar lo que necesitaba. No era que yo recibiese una cantidad que debía administrar, pero a mí me atraía la idea de crear un fondo de ahorros para irme de paseo o de viaje con mis amigas o suscribirme a alguna revista.

Inició su vida laboral, hoy es la gerenta general para el Perú y Bolivia del líder mundial en soluciones de Internet. ¿Ha sido sencillo?

Para la gran parte de mujeres que

tenemos familia, no es sencillo. Porque en el camino tienes un montón de retos, y tienes que ver cómo los enfrentas. Yo he tenido el apoyo de mi familia, siempre; y he tenido la suerte de poder desarrollarme en mi país, porque en una época pensé en hacer mi carrera fuera. Eso hubiera hecho mucho más difícil alcanzar el equilibrio que sí puedo tener acá, donde por ejemplo tengo la suerte de tener a mi mamá, que siempre ha estado muy cerca mío.

Claro, usted lo dice porque ha desarrollado su carrera en transnacionales, y estas suelen enviar a sus ejecutivos a asumir retos en distintas filiales.

Sí. Si bien he tenido responsabilidades en otros países, mi carrera la he hecho básicamente desde acá, y si bien ha

habido épocas en las que he tenido que hacer muchos viajes, al final estos no han sido demasiados ni por largo tiempo, con lo cual tener una familia y poder crecer profesionalmente me ha sido más fácil que en otros casos.

Computer 2000, Compaq, Oracle, Microsoft y ahora Cisco. Si lo ponemos en términos futbolísticos, usted ha sido titular en clubes en los que ni el más rankeado de nuestros peloteros ha jugado. Esta podría ser la mayor prueba de su capacidad. ¿Es consciente de ello?

Yo creo que esto responde a una suma de factores: estando en un mayorista que maneja muchas marcas –como Computer 2000–, una vez que manejas el negocio te das cuenta de que en realidad son los fabricantes los que determinan las estrategias (de venta). Entonces, lo natural era decir: “Quiero estar en el fabricante”; y en Oracle estuve

siete años (Alba llegó a ser gerenta general de la filial en el Perú). Y si bien se trataba de la compañía líder en *software* empresarial, Microsoft lo es en *software* a nivel mundial; y cuando me propusieron ser parte de ellos, me llamó mucho la atención. Se trataba de un reto: salir de mi zona de confort. Yo ya conocía cómo funcionaban ahí las cosas (en Oracle), entonces se me presenta otra montaña, ¡y es ahí cuando tú tienes que decidir entre hacer el cambio o no! Esos son los momentos más difíciles.

Usted aceptó el reto.
Sí.

Si bien a todos nos gustaría que nuestra carrera sea ascendente, ser fichados por empresas cada vez más importantes, eso no es común. En su caso no solo ha ocurrido, sino que hasta pareciera haber sido sencillo. ¿Ha sido así?

No. En el camino tú siempre te esfuerzas por establecer una buena relación con tus clientes, con tus socios, con tus empleados; y parece mentira, pero cuando las oportunidades se te presentan es porque ellos te han referido. Ellos fueron las personas a las que consultó el *head hunter* (compañía a cargo de identificar a los mejores talentos del medio) y las que dieron tu nombre.

¿Y ello, quizás porque Alba siempre ha sido la misma? ¿La profesional que desde que tenía 10 años se ha preocupado por atender bien a sus clientes?

Puede ser... Ahora que lo dices, sí. Tranquilamente, eso puede ser.

Esta sería la razón por la que su ascendente carrera parece sencilla, y porque además a usted siempre le ha gustado aprender más.
Así es.

>



Mili

Joyería en Plata Mili Blume

informes@miliblume.com
www.miliblume.com 

Av. Angamos Oeste 1041. Miraflores, Lima - Perú. T. (511) 447-4373 / 241-8026
Av. El Polo 670, Tienda 109. Centro Comercial El Polo II. Surco, Lima - Perú. T. (511) 437-7488
Santa Catalina 210 - Tienda 103. Casona de Santa Catalina, Arequipa - Perú. T. (054) 281335



Entró a Computer 2000 como ejecutiva de cuentas. Una vez que la rompió quiso dar un paso más y ser quien diseñase las estrategias de venta de tal producto, una vez que lo consiguió se trazó un reto mayor: diseñar las estrategias de venta ya no de uno, sino del total de productos de la empresa. Y también lo logró. ¿Por qué lo hizo?

De alguna manera, al entender lo que quiere la persona que está en el nivel siguiente al tuyo, y al ayudarlo a que sea exitoso, permites que esa persona termine escalando en la organización, y, sin haberlo querido – conscientemente – terminas haciéndote cargo de su posición. ¡Es un ciclo! Si tú eres vendedor y él el gerente de una línea, tú le preguntas: “Oye, ¿cómo hago para

vender más?”. “Tienes que hacer esto y tener en cuenta aquello”. Entonces, cuando a esa persona se le presente una oportunidad mayor, considerará de entre todo su equipo a quienes más entienden de su negocio, y terminará seleccionando al más preparado y dispuesto a apoyar. Por eso, a lo largo de toda tu carrera debes invertir tiempo en un plan de desarrollo de las competencias que te permitirán estar listo para cuando las oportunidades se te presenten.

Siempre hay que trazarse metas.
Sí.

¿No es eso muy estresante?

Puede ser, es por eso que también trabajo en establecer un equilibrio personal. Lo que pasa, es que a

mí me gusta mucho eso de: “¿Por qué conformarnos si podemos ser mejores?”. Yo creo que todas las personas debemos siempre analizar en qué podemos mejorar.

Veo que no lo hace por un tema económico.

No, esto es un tema más personal.

Es por eso que hoy, como cabeza de Cisco en el país, si bien su meta es duplicar la facturación en tres años, su mayor interés es que el Perú se beneficie de todas las herramientas que puede ofrecer esta transnacional.

Totalmente. Eso es lo que hoy más me motiva de esta empresa: ver que Internet puede transformar, revolucionar positivamente al país. El Perú tiene una brecha en



Fuerza de ventas. Aníbal Cárdenas, David Lewis, Pedro Calle, Dirk Depoorter, Aldo Arteaga, Fabricio Villar, John Domínguez, Raphael Chinga y Óscar Vásquez.

“Si bien ORACLE es el líder en software empresarial, MICROSOFT lo es en software a nivel mundial; y cuando me propusieron ser PARTE de ellos, me llamó la atención. Se trataba de un RETO: salir de mi zona de confort”

infraestructura, en carreteras, ¡es a través de estas que se transportan las cosas! Pero si hablamos de las carreteras de información –Internet–, ¡estas son más fáciles de establecer! Y a través de estas pasa la Educación, la Telemedicina... Y está probado: los chicos de escasos recursos que recibieron las computadoras que el Gobierno entregó en el interior, están aprendiendo a utilizarlas de manera intuitiva. Lo hacen más rápido que sus profesores. ¡Son una nueva generación! Entonces, si el Gobierno quiere llegar con inclusión social, lo que va a poder hacer a través de Internet nos va a permitir dar un salto enorme como país.

O sea que, además de conducir aquí la empresa líder mundial en Internet, usted siente que está trabajando para hacerle un bien al país. Totalmente.

¿Estaba en sus planes?

Cuando surgió la oportunidad de venir a Cisco, lo que más me llamó la atención fue su visión transformacional. De hecho, antes había estado en tecnología, pero no había visto una oportunidad de generar tanto impacto como esta; y como el actual Gobierno también está dispuesto, son estos factores los que hacen que yo tenga esta motivación.

¿Qué se siente saber que las *head hunter* la tienen como una gran alternativa que recomendar?

Bueno, no sé si en realidad sea así (ríe)... Pero si lo es, es muy gratificante, porque no es que las cosas se hayan dado solas. En el medio ha habido esfuerzo, horas de trabajo, retos asumidos y elecciones tomadas. Y pensar que gracias a ello tienes una empleabilidad, y estás bien considerada, se siente bien.

Su tiempo no ha estado dedicado exclusivamente a afianzar su vida laboral, también es madre. Tiene dos mellizos de 15 y una hija de 10. ¿Qué tan bravo ha sido compatibilizar ambos mundos?

Cuando tienes hijos chicos, siempre te sientes culpable, pero en el

camino te vas dando cuenta de que tus hijos te valoran y respetan por lo que haces. Así que mi mensaje para las mamás que recién empiezan y que no saben si tienen que dejar o no su carrera, es: “Se puede, y tus hijos van a estar orgullosos de ti”... Cuando yo estaba encinta de mi hija, dije: “Voy a dar a luz y me voy a tomar un año, mientras además estudio”. Era un sabático con maestría en el medio (ríe)... Habían pasado diez meses cuando me buscaron para Oracle. A mis mellizos yo les había dicho que me iba a quedar un año en la casa con ellos, así que los junté y les dije: “Chicos, a mami le están ofreciendo un trabajo. Yo sé que les había dicho que me iba a quedar un año en la

de chocolates y golosinas?”. “Sí”. “¿Nos vas a poder llevar a algunos de tus viajes?”. Porque a veces lo hacía; y después que también les contesté que sí, me dijeron: “Mamá, no seas tonta, ¡tómalo!”... Y yo que pensaba que me iban a reclamar, pero a ellos les pareció bacán que su mamá trabaje y que tenga todas esas cosas: un salón con pizarra, dulces, ascensor (ríe)... Eso me hizo ver que muchas veces es una la que se hace ideas, ¡cuando los chicos tienen otra percepción! Ellos se sentían orgullosos del trabajo de su mamá, y hoy se siguen sintiendo así.

Por lo visto, el vínculo con sus hijos parece fluir del mismo modo

Sí, ese es el *quid* del asunto.

Si desde los 10 años le gustaba hacer negocios, ¿por qué trabajar para otros? ¿Por qué no crear su propia empresa?

Lo he pensado... No lo descarto para un futuro, pero pienso que aún tengo mucho que aprender de empresas como esta, ¡que no por nada están donde están! Son empresas que por años han contratado a los mejores estrategas, a los mayores visionarios, en las que tienes a líderes como John Chambers (presidente y CEO de Cisco Systems), que es reconocido mundialmente y que ha sido tantas veces premiado. Entonces, si en algún momento piensas crear tu



1984
los esposos
Len Bosack
y **Sandy Lerner**
fundan Cisco
Systems



150
países
en los
que está
presente



65 mil
total de
empleados
en todo el
mundo



11.6
billones de
dólares en
ventas
globales
registró el
3er trimestre



70
millones de
dólares
en ventas
registradas
el 2011 en
el Perú

casa, pero me han venido a buscar; así que quiero preguntarles su opinión”. Ellos, que entonces tenían 6 años, me dijeron: “Mami, déjanos pensarlo y regresamos”...

¿En serio?

Sí (ríe)... Se fueron un ratito. Regresaron y me dijeron: “Mamá, tenemos unas preguntas que hacerte: ¿Vas a ser jefa, también?”. Yo antes había tenido un puesto de gerente, así que les dije que sí. “¿Tu ‘salón’ va a tener pizarra?”. Porque mi oficina tenía una pizarra en la que ellos –cuando iban– pintaban. “Sí”. “¿Va a estar en un edificio con ascensor?”. ¡Les encanta el ascensor! “Sí”. “¿Va a tener máquina

que su historia profesional: de manera sencilla. Veo que la razón de que esto sea así es que, ante los problemas, usted no se hace bolas.

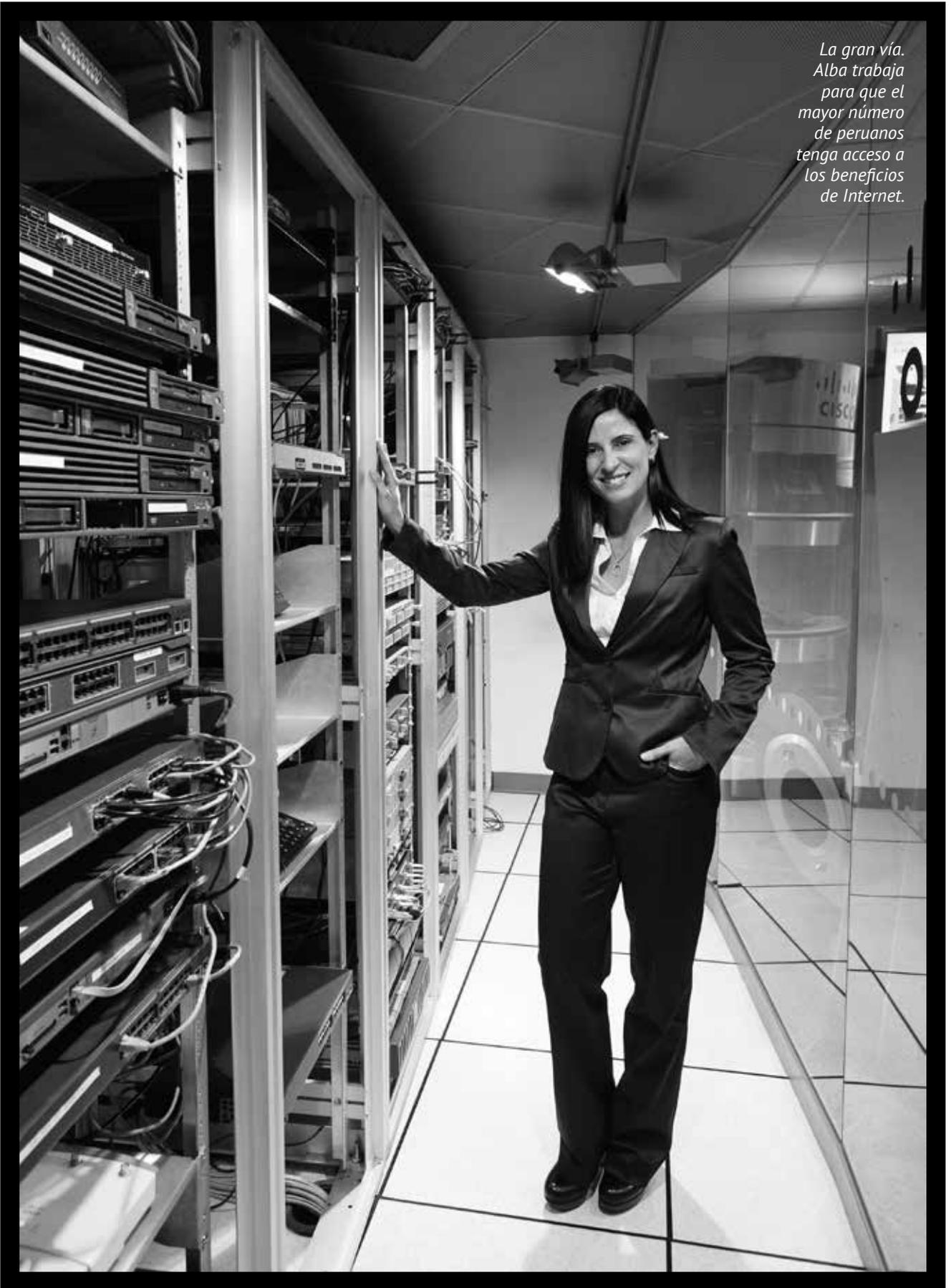
Te mentiría si te dijera: “No, no me hago bolas”, porque ¡es precisamente por las bolas que una ve cómo resolverlas! (ríe)... Te vas a hacer bolas de todas maneras, el tema es qué haces con ellas, porque todo el tiempo estás lidiando, viendo cómo manejas cada situación; y buscando siempre alcanzar el equilibrio.

El tema es cómo enfrentamos los problemas: si usamos el tiempo en preocuparnos o en buscar alternativas de solución.

empresa –y esto se lo he dicho a mis hijos–, tiene que ser después de haber aprendido en buenos sitios. ¡Esto no quiere decir que no se pueda hacer antes! Lo que quiero decir es que no me arrepiento de haber dejado este capítulo para el último, porque este proceso de aprendizaje es muy rico.

Lo suyo es aprender.

Sí. Mis hijos creen que leo mucho y yo pienso que leería más si tuviera más tiempo. Es que saber que hay tanto por aprender... ¡y sobre tantas cosas interesantes! No es un fastidio, me entretiene: conocer nuevos lugares, gente distinta, ¡me encanta!



*La gran vía.
Alba trabaja
para que el
mayor número
de peruanos
tenga acceso a
los beneficios
de Internet.*



MILI ARELLANO (coach ejecutivo y trainer internacional)

Lo perfecto es enemigo de lo bueno

“ Soy muy exigente, le pido mucho a mi equipo”, “soy desconfiada, no sé si lo van a hacer bien”, “cualquier error puede ser fatal”, “tengo que supervisar todo para asegurarme que se haga como lo pedí”. Así empezó mi sesión de *coaching* ejecutivo con Giuliana, una gerente exitosa y muy valorada en su organización. Y es así como detecto su perfeccionismo.

Su día comienza a las 9:00 am y termina entre las 9 y 10 de la noche.

Suele encontrar dormidos a sus hijos pequeños. Siente culpa cuando no está con ellos, también cuando no termina su trabajo. Sí, es la trampa del perfeccionismo. Un aprendizaje temprano – durante la infancia – que luego

se convierte en un modelo mental para actuar en el mundo. Para vivir.

Las señales de estrés y ansiedad en Giuliana están presentes. Ella lo reconoce. Las montañas de trabajo acumulado están en su mirada, en su respiración, en su postura. Tiene el mundo sobre sus hombros. “¿Qué te impide delegar?”, le pregunto. “Nadie hará el trabajo tan bien como espero. Me es más rápido hacerlo que explicarlo”, responde.

Mi trabajo como *coach* es ayudarla a salir de ese círculo, de la trampa del perfeccionismo que puede llevar al agotamiento, a dudar de sus capacidades, al descarrilamiento de su carrera.

¿Dónde está el origen del perfeccionismo? Viene de las expectativas de los demás –padres, maestros, entorno– durante la infancia. Así se construyen las propias expecta-



“Eso podía llevarla al AGOTAMIENTO, a dudar de sus capacidades, al DESCARRILAMIENTO de su carrera”.

tivas: ¡No puedo fallar! Y cuando se trata del hermano mayor o de un hijo único, el peso es mayor.

Invité a Giuliana a dibujar tres círculos: uno para el *Desafío* que le significa su trabajo, otro para el *Apoyo* que está recibiendo o pidiendo, y otro para la *Evaluación*. Le pedí que el tamaño de los círculos sea proporcional a cómo los siente en su vida... y descubrió a través de su propia gráfica el enorme

tamaño que ella le asigna al *Desafío* (cubría el 75% de la página); el círculo del *Apoyo* representaba el 25%; y, el de la *Evaluación*, otro tanto. Así se percató de que necesitaba un cambio para su vida.

Le pedí que hiciera tres nuevos círculos: “¿Cómo quieres que sea cada uno de estos círculos en un mes, en tres, en seis, en un año; y qué vas a hacer para que eso suceda?”. Hizo un trío de círculos para cada etapa. Mis preguntas la

ayudaban a enfocarse en ese futuro deseado: “Quiero más tiempo con mi familia”. Giuliana fue colocando tareas, hitos que medirán su éxito, evidencias de que estará haciendo sostenible su vida personal, su carrera, y desarro-

llando además a su equipo.

Ahora tiene más tiempo para planificar, para desarrollar estrategias, para leer, para regresar a almorzar a casa. ¡Ah! Ha eliminado en un 50% el uso del blackberry los fines de semana. Está entendiendo que no es culpa de la organización el que ella esté saturada, y que está en ella elegir cómo hacer sostenible su trabajo, su salud, su vida. 

miliarellano@blossomlead.com

ALBINA RUIZ

presidenta del Grupo Ciudad Saludable

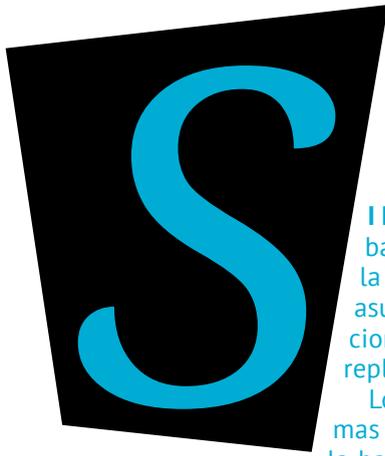
“Yo sabía que
tenía que ser
diferente”

POR ANTONIO ORJEDA

FOTOGRAFÍAS CLAUDIA ALVA

FUE **AMBULANTE**, SE HIZO **INGENIERA**.
DE LA MANO CON RECICLADORES DE
BASURA, ESTÁ **SEMBRANDO** UNA REVOLUCIÓN
QUE EN EL EXTRANJERO HOY MILES **RECONOCEN**





LOS MUNICIPIOS formalizaran a los recicladores, no solo nuestros barrios, ¡el mundo entero sería más sano! ¿Suena absurdo? Esta es la misión que el 2002, al frente de Ciudad Saludable, Albina Ruiz asumió. Su experiencia, hoy reconocida y premiada por las organizaciones internacionales expertas en innovación y medio ambiente, es replicada en países de América, Asia y África.

Lo hizo pese a que en casa aguardaban por ella cerros de problemas económicos. Pero nacida en Moyobamba, un paraíso en el que la basura no campeaba –como sí ocurría en la Lima que en 1975 la acogió–, Albina se comprometió a trabajar por la limpieza de la ciudad. En ese proceso, los recicladores son sus aliados. En un principio no tenía a nadie. Su garra, entusiasmo e ingenio, empero, captaron la atención de instituciones como Ashoka, que acogen, instruyen y estimulan a los emprendedores sociales más capaces del orbe. Así, por mérito propio, ella se ha convertido en una heroína del planeta.



Llegó a Lima a los 16 años y vivió en una casa de esteras. Sí, en El Agustino.

Hoy suele viajar por el mundo para –entre otras cosas– recibir premios de manos de personajes como Bill Clinton. ¿Cómo así?

Es fruto del reconocimiento a un equipo de trabajo. Porque ante todo hay que entender que un emprendedor social es nada sin su equipo. Eso lo aprendí desde pequeña: mi padre desde siempre nos enseñó –a los diez hermanos– a trabajar en equipo.

Quienes han nacido en la pobreza suelen crecer con baja autoestima, dudando de que el futuro les vaya a ser positivo. ¿Por qué no ocurrió eso con usted?

De nuevo: por mis padres. Mi madre, por ejemplo, tenía solo dos vestiditos. En Moyobamba íbamos a un riachuelo a lavar. Lo primero que ella hacía, era lavar su ropa. Luego la ponía a secar y recién entonces lavábamos la de todos. Así, para cuando acabábamos, su vestido ya estaba seco y podía ponérselo. Ella siempre nos decía: “Uno puede ir parchadito, pero ¡ni sucio ni

roto! Porque eso quiere decir que eres flojo”.

No pobre, sino flojo.

¡Exacto! Así aprendes a ir con la cabeza en alto: porque eso es lo que tienes, pero lo tienes ¡bien!

Llegó a Lima, a El Agustino. Dos años después ingresó a la UNI. En el ínterin fue ambulante.

Me tocó estudiar en una época difícil. Todo el 76 la UNI estuvo cerrada por el Gobierno Militar, pero yo quería esa universidad y entré al año siguiente. Como había sido primer puesto en mi colegio, creí que tenía el ingreso libre, pero me enteré que todos los primeros puestos debíamos dar un examen. Tampoco sabía que este sistema educativo está diseñado no para que ingrese el que sale de un colegio, ¡sino de una academia! Un negociado absurdo... Tuve que ir a una academia, y también tuve que trabajar.

Para pagarse la academia. ¿Qué hizo?

De todo: encuestas, trabajé en una librería, vendí cosméticos... Y una vez que ingresé, hacíamos solo un ciclo por año (debido a las huelgas). ¡No avanzábamos! Mi

ALBINA RUÍZ RÍOS

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Ignacia Velásquez, en su natal Moyobamba, San Martín.
- ▣ Ingeniera industrial y sanitaria de la Universidad Nacional de Ingeniería.
- ▣ Maestría en Ecología y Gestión Ambiental por la Universidad Ricardo Palma.
- ▣ Doctorado en Ingeniería Química por la Universidad Ramón Llull, España.

EDAD

- ▣ 52 años

CARGO

- ▣ Fundadora y presidenta del Grupo Ciudad Saludable, integrado por la ONG del mismo nombre, la fundación Healthy Cities International y la consultora Perú Waste Innovation.
- ▣ Miembro de Ashoka.



Asociación de recicladores Las Palmeras, Villa María del Triunfo. Arriba: Albina y Olga Canta coordinan con su equipo las acciones del día. Abajo: hace lo propio con Pablo Napanca.



Acción. Unas semanas después de haber inaugurado el centro de acopio Cono Este, Albina fue gratamente sorprendida. Estaba casi abarrotado. Gracias al trabajo en equipo, el recinto ya le estaba(n) quedando chico a sus recicladores.

padre falleció, y entonces me tocó aprender todas esas cosas para las que no te prepara nadie: para entonces ya todos estábamos aquí. Éramos un montón y vivíamos en un pueblo joven, en Independencia. Mi mamá estaba mal. Un hermano que vivía en Puno se la llevó con él. Yo me quedé y tuve que mantener a toda la familia. Dejé la universidad dos años y medio... Además, tenía que mantener a mi hija. Mi marido era actor de teatro. No ganaba mucho. “¿Qué hago?”. Me puse a vender pescado. Me iba a las cuatro de la mañana al terminal pesquero. Como apeataba, no me dejaban subir a los micros. Tenía que camuflar el pescado para poder subir; y de La Parada me iba hasta Carabayllo (río)... Allá habían inaugurado un mercado grande, pero los mismos ambulantes me botaban. No querían a nadie más. Tuve que vender pese a no tener un espacio. Solo sacaba para comer. En mi casa esperaban mi hija y mis

hermanos, fue entonces que dije: “Albina, ¿qué te pasa? Mira cuántos ciclos de universidad tienes, ¡tú puedes hacer otras cosas!”.

¿Qué hizo?

Empecé a vender cosméticos. Llegué a tener a varias vendedoras a mi cargo. ¡Muy rápido! Mi primera sabanita decente –de algodón– fue un premio por mis ventas. De ahí, unos muebles.

Si le iba bien, ¿por qué entonces volvió a la universidad?

Porque yo vine aquí para ser ingeniera. De lo contrario me hubiera quedado en mi selva que tanto añoro.

Precisamente, vino y una de las cosas que le enseñó Lima –y que no había en su selva–, fue la basura.

Efectivamente... Eso me marcó ¡fuerte! Llegué de noche, a la casa de mi hermana, que había levantado un cuartito de esteras en el segundo piso de la casa de

sus suegros. Al día siguiente, mi hermano –que también vivía con ella y era obrero– me enseñó a tomar el bus. Tenía que tomar la 91. Al costado de un colegio había una montaña que apeataba horrible. “¿Qué es eso?”. “Basura”. “¿De dónde sale?”. “De las casas”. “¡Y por qué está aquí!”. Mi hermano me quedó mirando... Es que como él ya tenía aquí dos años...

Ya se había ‘civilizado’.

No entendía mi asombro.

Le impactó tanto que convirtió la basura en su tema de tesis.

Sí. En noveno ciclo, el profesor de Ingeniería de Métodos nos mandó a medir productividad. Se formaron grupos para ir a bancos, supermercados... Yo le dije a mis compañeros: “Vámonos a El Agustino a medir la productividad de un camión de basura”. Yo quería entender qué pasaba, por qué había tanta basura en el distrito.

Usted veía que los camiones



“Me puse a **VENDER** pescado. Me iba a las **CUATRO** de la mañana al terminal pesquero. Como **APESTABA**, no me dejaban subir a los micros. Tenía que **CAMUFLAR** el pescado”

pasaban, recogían, pero no cambiaba nada.

¡Exacto!

¿Qué descubrió?

Número uno: que la municipalidad solo tenía camiones, que ninguno iba a poder entrar –por ejemplo– al pasaje angosto en el que yo vivía; tampoco al cerro 7 de Octubre o a otros a los que no había manera de que lo haga; y que eso a nadie le importaba: ellos mandaban el camión, y punto. ¿Número dos? ¡Que no había una ruta de recojo! Cuando sustentamos, invité a una regidora de El Agustino. Supo todo lo que habíamos descubierto: que no se cumplían las rutas, el robo y venta de gasolina... También señalamos lo que tendría que cambiar para mejorar el servicio. Nos pusieron la mejor nota; y la regidora me dijo: “¿Quieres sustentarlo ante el alcalde?”. Fuimos. Al terminar, él me dijo: “Te contrato”. Le advertí que no había acabado la carrera.

>

“Ante todo hay que ENTENDER que un emprendedor SOCIAL es nada sin su EQUIPO”





Fue tan exitosa su gestión, que la terminó fichando el municipio de San Martín de Porres. Un distrito mucho más grande.

Uf, ¡tenía un millón de habitantes! Todavía no existía Los Olivos.

Entonces usted no tenía ni idea de lo que era el reciclaje.

Ni de reciclaje ni de microempresa. Lo único que sabía, era que teníamos que limpiar el distrito, al menor costo y llegando a donde no se solía llegar. Organizamos el primer centro de acopio.

¿En qué momento descubre el reciclaje?

Después de haber implementado las primeras microempresas de recojo de basura. Para entonces yo ya había comenzado a trabajar con varias ONG, hice el primer diagnóstico de manejo de residuos de todo el Cono Norte, tenía microempresas de recolección en Ancón, Ventanilla, Comas, Carabayllo, cuando comencé a ver que la gente separaba los plásticos y el papel. “¿Por qué hace eso?”. “Es que yo lo vendo”... Y comencé hacerles un seguimiento.

Usted era una empleada, no tenía por qué matarse tanto.

Yo sabía que tenía que ser diferente.

¿Por qué?

¡Porque había asumido un reto! La ciudad estaba sucia y había que limpiarla. Había que organizar asambleas, organizar a la gente.

Sus hermanos, su familia, ¿qué decían?

Que estaba loca, porque daban las dos de la mañana y yo estaba trabajando.

¿En qué momento dio el salto y creó su propia ONG?

Ashoka me impulsó. El año 95, trabajaba en la ONG Alternativa creando microempresas, cuando pensé: “Si quiero hacer cosas grandes, tengo que conseguir que gente grande invierta en esto”. Le escribí a Usaid (la agencia de los EE.UU. para el desarrollo



Albina y sus artistas. Tiempo atrás, Mercedes Robles, María Huamán y Juana Camacho salían a las calles como recicladoras. Hoy puntales de la Asociación Amancaes, hacen maravillas con sus manos, transforman los materiales que sus colegas recogen en las calles.



internacional), y Usaid decidió invertir. Así pudimos abrir microempresas en Ancón y en Ventanilla.

Solemos creer que aquí solo consigue ayuda quien tiene contactos.

¡A mí no me conocía nadie! Pero igual les escribí.

Su respaldo fue la labor que venía realizando.

¡Exacto! Yo creía en lo que hacía, y les escribí, les mandé nuestros folletos; y el jefe de Medio Ambiente me escuchó. Y fue a través de Usaid que Ashoka dio conmigo. Le hablaron de mí a la directora para la región andina. Ella fue a ver lo que hacíamos, y: "Tú eres candidata para *fellow* (miembro) de Ashoka". "¿Qué es eso?". Me explicó que es una asociación de emprendedores sociales, gente que resuelve problemas a través de ideas innovadoras que puedan ser replicables en otras zonas. Y tras pasar una evaluación muy rigurosa, en diciembre del 95 me eligieron *fellow*.

Su vida cambió por completo.

Sí. Fue como un sello de calidad. Y en Ashoka me dijeron: "Crea tu organización". Yo no quería ser una ONG. Había trabajado en varias y veía que los directores no trabajaban, que éramos otros los que nos sacábamos el ancho; no había un buen manejo del dinero, y yo no quería eso. "Tú puedes hacer una organización diferente", me dijeron. Y hablé con mis colegas.

Crearon Ciudad Saludable, desde entonces promueven la organización de empresas de recicladores.

Seguimos trabajando en el sistema integral de gestión de residuos, pero con el objetivo de que haya una inclusión económica y social de los recicladores. Lo tenemos clarísimo: si queremos limpiar el país, a un menor costo y a través de un servicio que sea sostenible en el tiempo, la única forma es a través de los recicladores.

No solo con camiones de basura.

Son necesarios solo para transportar los excedentes, porque el 55% de los residuos del país, es orgánico. Deberíamos tener

plantas de compostaje (producción de abono orgánico) ¡en todo el país! Esa debería ser la materia prima para la agricultura. Sin embargo, por razones que no me sé explicar –pero que intuyo– seguimos importando insumos, comprando productos químicos... Mientras, en el país solo tenemos nueve rellenos sanitarios y, en el interior, la basura sigue yendo a los ríos, a las lagunas, a contaminar áreas agrícolas. Es absurdo. El 25% de los residuos es recuperable, ¡deberíamos recuperarlo! Pero no en botaderos ni en condiciones infrahumanas donde, además, el papel ya se mojó, el plástico ya se ensució y vamos a necesitar más agua para lavarlo, sino haciendo una recolección selectiva, promoviendo que en nuestras casas, empresas, colegios, separemos los residuos. ¡El Perú ha mejorado! Hoy estamos más educados, pero nos falta serlo



mucho más. Hoy nos toca pelear contra los intereses: ¿Por qué los municipios no trabajan con recicladores pero sí contratan empresas a las que les pagan por tonelada recogida, transportada y enterrada? ¿Por qué cuando un reciclador que recoge lo reciclable lo hace sin cobrar?

¿Con cuántos alcaldes ha hablado?
Con más de cuatrocientos.

¿Cuántos la han escuchado de verdad?

Trabajamos con unos doscientos; y de esos, a conciencia, con unos cincuenta. En Lima son cada vez

más, pero en los conos; aunque Miraflores ha decidido trabajar con recicladores... Es que ¡ahí está la mano de obra! En el Perú hay 108,594 familias de recicladores esperando tener empleo digno.

En el caso de las mujeres de la Asociación de Recicladores de Amancaes, en Villa María del Triunfo, la cosa ha ido más allá: a través del reciclaje ellas se han convertido en artistas, están transformando botellas de plástico en ingeniosos adornos y utensilios. ¡Sí! Todo esto es fruto de mirar, porque nosotros no hemos inventado nada: los triciclos ya

existían, lo que hemos hecho es acondicionarlos; lo mismo pasa con las microempresas, hemos desarrollado un concepto para este sector; los recicladores están ahí, lo que hemos hecho es ¡reconocerlos como emprendedores! Porque no están mendigando, se han inventado un empleo.

El modelo de Ciudad Saludable hoy es replicado en nueve países de América, también en la India y Egipto. Y pronto estaré visitando Kenia.

¿Qué se siente?

¡Que se puede! (ríe)... Cuando me

>

entero de que cada una de esas mujeres tiene tras de sí una historia tristísima –de sufrimiento, de maltrato– pero que sin embargo son capaces de sonreír, de pelear por lo suyo, digo: “Carajo, jeso somos! Gente capaz de salir adelante”. Lo único que esperamos, es que el Estado cumpla con su rol facilitador, que los alcaldes no sean insensibles, que no tengan vergüenza de trabajar con recicladores. ¡Al contrario! Eso va a hablar bien de ellos. En Cajamarca, los recicladores al mes están recuperando cuarenta y cinco toneladas. ¿Te imaginas el ahorro que está logrando ese municipio? En cambio, ¿aquí?

Por su labor hoy es premiada en el extranjero, los galardones se los han entregado incluso estrellas de Hollywood como Angelina Jolie. ¿Qué se siente?

Que somos seres humanos como todos. Yo he aprendido que la apariencia o la vestimenta no te hace diferente. Lo que marca la diferencia, es lo que llevas dentro. Nuestro lema es: “Desde la basura, cambiando mentes y corazones”. Nosotros no queremos que ese reciclador que ahora gana más, use ese dinero en más licor, sino en la mejora de su vivienda, en la educación de sus hijos; que esa vecina que antes insultaba al reciclador, diga: “Uy, por ti mis nietos van a poder seguir teniendo un lugar dónde vivir”. Queremos que ese funcionario, que ese alcalde, lo reconozcan como su colaborador.

Usted es reconocida a nivel mundial, pero no es una mujer con dinero. Solemos vincular el éxito con el billete.

No le falta comida a mis hijos, ellos pueden estudiar; esta casa ya es mía, tenemos para vestirnos... El éxito no es tener dinero, es sentirte bien y saber que puedes hacer que otros también se sientan bien. El éxito es saber que ahora hay otros que también viven con dignidad, que pueden sonreír, que hoy tienen una oportunidad. 

“EL ÉXITO
no es tener
dinero, es
SENTIRTE
bien y saber
que puedes
hacer que
OTROS
también se
sientan así”

Unidos. De pie: Oscar Ylla, Katherine Aguilar, Julio Viguria, Huallani Cancio, Richard Cucho y Huacho Salcedo. En cuclillas: Juan Carlos Alvarado, Alejandro Aguilar y Cayo Aguilar.







Elena y Cía., las emprendedoras

Antonio Orjeda, el capitán de este barco, me ha pedido que escriba sobre mi experiencia como “emprendedor”. Si entendemos por emprendedor a la persona que enfrenta acciones difíciles con éxito, y vivir para mí es ya una acción difícil, entonces qué duda cabe que yo soy un emprendedor.

Pero hay emprendedores que como punto de partida tienen un escenario completamente negativo y a todas luces perdedor, a los que les sale una garra terca cuando de enfrentar el reto se trata.

Esa garra esta impresa en nuestras mujeres. He tenido la suerte de crecer en un ambiente en el que el reto estaba presente día a día: el reto de llegar a fin de mes. En mi barrio, Lince, como en muchos distritos de clase media baja, las amas de casa transforman realidades enteras con tal de sacar adelante a sus familias, y logran lo inimaginable. Por ejemplo: vender ollas *Rena Ware* en un barrio de bajos ingresos. ¿Existe posibilidad alguna de que alguien compre una olla de lujo para cocinar verduras? “¿Tú estás loca, Elena?”, le decían a mi mamá.

La señora Estela, nuestra ve-

cina, comenzó vendiendo queques porque el sueldo de su marido solo alcanzaba para la comida y su hijo acababa de ingresar a la universidad. “¿Vendiendo queques vas a pagarle la carrera a tu hijo en la Universidad de Lima?”.

La señora Norma organizaba juntas todos los meses, una versión “señito” del popular Pandero. Así ví cómo paso de tener una caja



“Esos POLOS chinos telita de cebolla PAGARON gran parte de mi colegio”.

de tecnopor para conservar sus alimentos a una refrigeradora de dos puertas (esas que solo se veían en las series gringas de la televisión) hasta llegar a un auto que su esposo decidió por las mañanas usar como movilidad escolar, al mediodía como taxi, a la hora del almuerzo nuevamente como movilidad escolar, por las tardes como movilidad para los trabajadores del

Ministerio de Salud y, por las noches, como taxi *remise* al aeropuerto.

Estela hoy vende queques a todas las panaderías de Lince. Su hijo terminó con honores la universidad y es uno de los abogados más destacados del país. Él vive en La Planicie, a Estela nadie la saca de su Lince querido.

Norma tiene una empresa de taxis. Quince autos que cada tres años cambia por una flota completamente nueva. Ella se dedica única y exclusivamente a transportar turistas.

Mi vieja compraba polos chinos en Tacna y los vendía en el mercado, los “colocaba” -como decía ella- en todos los puestos de ropa interior. Esos polos chinos telita de cebolla pagaron gran parte de mi co-

legio. Si no continuó con el negocio es porque un día me cansé de no verla los fines de semana en mi casa y no poder estar a su lado compartiendo la vida. Le dije: “Mamá, yo te pago lo que ganas por esto pero ya no lo hagas más... No lo necesitamos”. Esto, hace 4 años.

Este es el único concepto de “emprendedores” que yo conozco, y quería compartirlo con ustedes. 

LILIANA
LÓPEZ:

“Las
cosas
SIEMPRE
pasan por
ALGO”

EMPEZÓ COMO **CAJERA**
A LOS 23, ERA **MADRE**
DE UN NIÑO DE 2
AÑOS. SU SUEÑO DE
SER **PROFESIONAL**
SE MARCHITÓ DEBIDO
A LA FALTA DE DINERO
EN CASA. HOY ESTÁ
POR ASUMIR LA
SUBGERENCIA DE UNO
DE LOS PRÓXIMOS
SUPERMERCADOS
PLAZA VEA

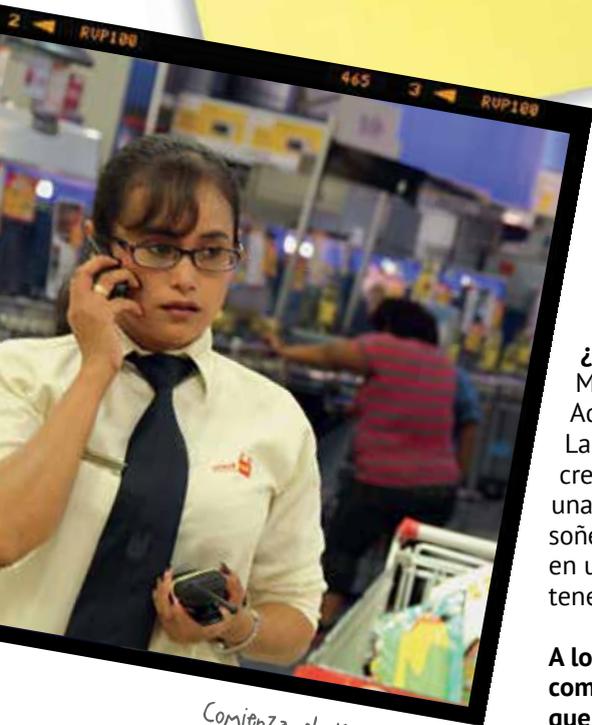
FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO



PORQUÉ NO
HAY QUE ESTAR
A LA CABEZA
PARA SER UNA
LÍDER



UPERMERCADOS PERUANOS, la empresa del Grupo Interbank dueña de Plaza Veá, Vivanda, Mass y Econo Max, celebra una vez al año un evento que reúne a sus más de catorce mil colaboradores. En el del 2011 incluyó un video que presentó a toda la concurrencia la vida laboral de Liliana López. No fue sino hasta que ahí se vio que ella tuvo claro todo el esfuerzo y sacrificio que había hecho para llegar hasta donde está, para convertirse en la valiosa trabajadora que es, sobre todo, para ser hoy un ejemplo para sus miles de compañeros. Esta es la historia de Liliana, con quien inauguramos nuestra sección La Empleada del Mes.



Comienza el día, a coordinar!

De chica, ¿con qué soñaba?

Quería tener tres carreras. Yo terminé el colegio muy joven – a los 15 –, entonces decía: “A los 16 comienzo una, a los 20 o 21, otra...”

¿Qué carreras?

Mi primera opción siempre fue Administración de Empresas. La segunda, algo vinculado a la creatividad, al diseño; y luego hacer una que consolide esas dos. Siempre soñé con algo grande: desenvolverme en una empresa grande, también tener mi propio negocio.

A los 23 años empezó a trabajar como cajera en este supermercado que entonces se llamaba Santa Isabel. ¿Qué estudios había ya realizado?

Solo cursitos cortos de Computación. Cuando mis hermanos y yo acabamos el colegio, mi papá ya no podía apoyarnos económicamente.

Los tres son seguidos.

Sí, el mayor me lleva dos años y yo un año al tercero. Y como no había, a los 16 tuve que empezar a trabajar. Primero, en una tienda cerca de mi casa. Vendía ollas, vajillas... De ahí en adelante, todo en lo que trabajé tuvo que ver con ventas. Siempre cerca de mi casa, porque era muy joven.

Eso no se parecía en nada a sus sueños.

Mi mamá, equivocadamente, quería que yo haga lo mismo que ella cuando acabó el colegio: que me dedique a las tareas del hogar. Yo no

quería; y beca de la que me enteraba, me metía a estudiar. Cualquier cosa... Mis padres no tenían para darme.

Es bravo querer estudiar y que no haya...

¡Es horrible! Te corta. Yo estaba terminando el colegio y pensaba obtener una beca en una alguna academia vinculada a San Marcos. Pero iba a necesitar para pasajes, fotocopias... y ¡no había!

A los 20 salió embarazada.

Conocí al papá de mi primer hijo a los 17. Su mentalidad era totalmente distinta a la mía. Darme cuenta de eso fue frustrante, porque se trataba de mi príncipe azul, de la persona que me había sacado de los problemas que tenía en casa...

Debió sentir que las oportunidades se le apagaban.

Comencé a vivir frustrada, porque – por ejemplo – embarazada no podía ir a estudiar. Además, tuve que comenzar a pensar como mamá: debía trabajar para mi hijo. Las posibilidades de salir adelante se postergaban más; y encima tenía a mi lado a una persona para la que no era importante ser profesional. Y como para él no lo era, asumía que tampoco para mí. Lo que él más bien hacía, era llenarme de ideas negativas – “eso no se puede, tú no puedes” – y, mientras, iba pasando el tiempo...

Se separó de él.

¡Claro! La relación no funcionó por eso y por otras cosas más.

LILIANA PATRICIA
LÓPEZ FERNÁNDEZ

ESTUDIOS

- ▣ Colegio Virgo Potens.
- ▣ Administradora de empresa de la Universidad Peruana Los Andes.

EDAD

- ▣ 37 años

CARGO

- ▣ Jefa de Bazar del Plaza Veá de la Av. Alfonso Ugarte, Cercado.

¿Cuánto tiempo pasó?

En realidad, yo tenía la esperanza de que pudiéramos formar una familia, de que él recapacite. Por eso estuvimos juntos como cuatro años.

O sea que para cuando usted se inició como cajera...

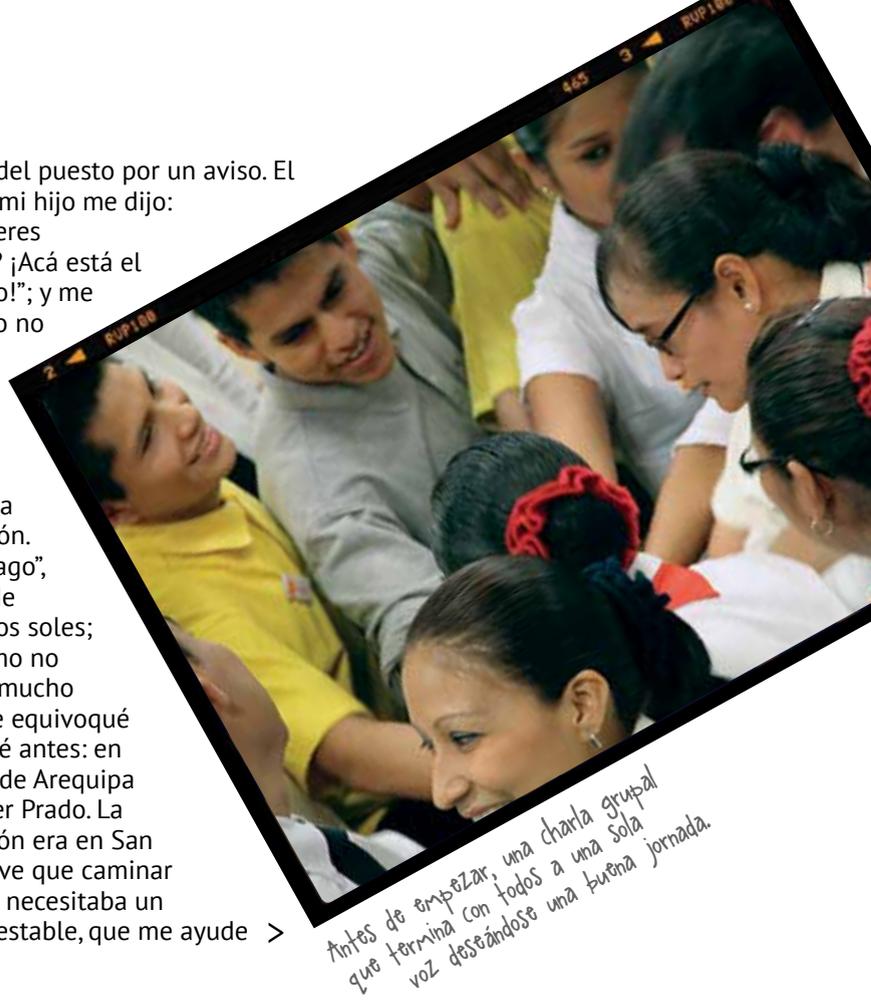
Aún estaba con él. Para entonces había encontrado dónde dejar a mi hijo, un lugar que era como una cuna.

Hoy es jefa de Bazar de este local de Plaza Vea, tiene a un equipo a su cargo, ¡ha hecho realidad su sueño de ser administradora de empresas! Cuando mira atrás, ¿cómo explica su crecimiento?

Lo resumo en dos cosas: cuando quieres algo en la vida, tú puedes lograrlo; así ese algo haya sido postergado por mil motivos, porque –al final– todos esos motivos suman: son experiencias, te enseñan.

Empezó como cajera.

Sí, supe del puesto por un aviso. El papá de mi hijo me dijo: "Ah, ¿quieres trabajar? ¡Acá está el periódico!"; y me lo tiró. Yo no tenía ni para pasajes, y había que ir y pasar una evaluación. "No la hago", pensé. Me presté dos soles; pero como no conocía mucho Lima, me equivoqué y me bajé antes: en el cruce de Arequipa con Javier Prado. La evaluación era en San Borja. Tuve que caminar (ríe)... Yo necesitaba un empleo estable, que me ayude >



Antes de empezar, una charla grupal que termina con todos a una sola voz deseándose una buena jornada.

Relájate en Spa Vida



Atención personalizada en ambientes privados para su comodidad y absoluto relax.



Con la calidez y profesionalismo del mejor spa de Lima Norte.



www.spavida.pe

Av. Las Palmeras 4187 LOS OLIVOS Telf: 522-8201

hidroterapia

Con Sales de Maras, gran antioxidante con grandiosas propiedades energizantes y revitalizantes de acción inmediata para la mente y el cuerpo.

sauna

Seca o a vapor, una alternativa muy saludable, en áreas privadas para su total comodidad.

masajes

Relajantes, reductores o desestresantes, te devolverán el dinamismo y energía que requieres para seguir adelante.

bar de oxígeno

Maravilla terapéutica que combina las acciones de la oxigenoterapia y la aromaterapia.

salón de belleza

Atendido por profesionales en el cuidado de su imagen personal como clave del éxito y eje de las relaciones interpersonales.

yoga

Es la unión de la conciencia individual y la conciencia cósmica. Sistema preventivo y eficiente de salud, bienestar y relajación.



3 años
Relajándote!

a solventar mis gastos y también a conseguir lo que yo quería ser.

¿Vivía con su mamá?

No. Desde que tuve a mi hijo, dije: "No más". Era mi vida, mi responsabilidad; y tenía que salir de mi casa. Alquilamos un cuarto cerca de donde vivía mi mamá... Pero te estaba contando sobre cómo entré aquí: Para cuando llegué a la evaluación, había una cola inmensa. Seríamos unas seiscientas personas...

¡Asu!

Yo no tenía experiencia en ninguna gran empresa, pero dije: "Vamos a ver qué pasa". Hice mi cola; pasé una entrevista, la otra, y como mi trabajo anterior había sido como cajera en una avícola, eso sirvió para que me propusieran para ese puesto. Justo se venía la campaña del Día de la Madre. La capacitación normal, es: recibes tu curso teórico y, de ahí, vas a una tienda para hacer tus prácticas. Pero la persona que me iba a instruir se sentía mal, así que me mandaron a envolver regalos. Yo decía: "Y qué examen voy a dar ¡si aquí no estoy aprendiendo nada!". Pero como yo soy de las personas que si me dicen: "Haz esto"; yo lo hago lo mejor posible, en dos días me volví una experta envolviendo regalos (ríe)...

Ese detalle es clave, pues hay personas que cuando se les asigna un encargo menor lo hacen con desgano, fastidio. ¿Por qué no reaccionó así?

Porque las cosas siempre pasan por algo. Si te dicen que tienes que hacer tal cosa, la tienes que hacer bien; así al menos te das cuenta de que no has nacido para eso. ¿Y sabes para qué me sirvió envolver regalos? Aprendí a ser tolerante, porque la gente llega y te dice: "Necesito esto, esto y esto". Mientras, la cola se va haciendo inmensa... Además, hay otra cosa: nadie te obliga a hacerlo: si no te gusta, te puedes ir. En mi caso, me sentí bien porque la gente a la que atendía se iba satisfecha. El problema era que ¡no estaba aprendiendo a ser

cajera! Y, para colmo, la instructora que me asignaron era una cajera que no sonreía al cliente. A mí me enseñaron que debía hacer eso, pero, ella, nada. Le preguntaba algo, me contestaba de mala manera... La práctica fue un fracaso total. Pero en el micro, yo iba leyendo mi manual.

Dos años después, la ascendieron a supervisora de cajas.
No fue fácil.

Lo consiguió pese a haber tenido una mala maestra.

Es que yo empecé, y sentí que mi vocación era servir: no estar únicamente sentada frente a una caja, sino ir más allá de lo que el cliente esperaba. En eso quizás tuvo que ver el que haya estado en un colegio de monjas, porque con ellas íbamos a asilos, albergues... Eso desarrolló mi sensibilidad; y a la larga, fue sumando.

Ese resultó un detalle clave para su ascenso.

Descubrí qué era lo mío: el servicio; y pese a que mi primer sueldo resultó ser menor que todo lo que me había costado ir a trabajar: porque mi primer trabajo fue en la tienda de Higuereeta, y para entonces yo vivía en San Juan de Lurigancho. Gastaba cuatro, ¡hasta cinco pasajes! Pero como al terminar uno tiene que ir a cuadrar caja, yo observaba a la jefa de Tesorería: una mujer que veía el manejo de todo y, además, que se sentía bien haciendo lo que hacía. "Yo tengo que ser como ella", pensaba. "Tengo que ser ¡mejor que ella!". Me puse esa meta: tenía que ser supervisora, tenía que ser jefa de Cajas, ¡tenía que escalar! Además, eso me iba a permitir ganar más.

¿Si sus ingresos eran menores que sus egresos? ¿Cómo enfrentó ese hecho!

Eso solo ocurrió el primer mes, cuando trabajaba un solo turno de cuatro horas. ¿Cómo podía darle vuelta a eso? Trabajando más tiempo. Comencé a hacer dos, incluso tres



Fabián tiene 3 Y,
Sebastián, 6 años.
Ellos Y Christian
de 16 son su motor
Y motivo.



Este año Christian termina el colegio, quiere estudiar Diseño Gráfico. El podrá hacer eso que a ella -en su momento- le fue imposible.

turnos. En ese entonces todavía estaba permitido.

En dos años alcanzó su primera meta y, uno después -el 2000-, la siguiente: la nombraron jefe de Cajas. Sí, fue súper rápido.

¿Qué sentía?

Que todavía no había hecho lo suficiente, porque todavía no había logrado mi meta: ser profesional. Yo no solo quería ser jefe de Cajas, sino tener una carrera.

El de cajera es un oficio en el que hay alta rotación. ¿Por qué persistió?

Porque tenía metas que cumplir; y porque al interior de la empresa tenía modelos, personas que eran reconocidas por lo que hacían y que me enseñaban a valorar las cosas. Por ejemplo, había un gerente que tenía muy buen trato con los chicos.

Nunca falta gente maliciosa, gente que -por ejemplo- suele tachar de sobón a quien progresa. ¿Supo

>

“Si te dicen que TIENES que hacer algo, lo tienes que hacer BIEN; así al menos te vas a dar CUENTA de que no naciste para eso”

“Como al terminar uno tiene que ir a cuadrar caja, yo veía a la JEFA de Tesorería: una MUJER que veía el manejo de todo y que se sentía BIEN haciendo lo que hacía. “Tengo que SER como ella”, pensaba; y me puse esa META”.





de comentarios en ese sentido respecto a usted?
 Nunca. Siempre he tenido a mi alrededor gente que ha valorado mi trabajo.

Hoy usted es famosa en Plaza Vea, ¿no? En su plenario del 2011 pasaron un video contando su experiencia laboral en la empresa.
 Sí, a mí me sorprendió mucho. Fue algo que no busqué, porque yo no hago las cosas para ser reconocida. ¡Para nada! Fue un video muy bonito, que me hizo ver y pensar en todas las cosas por las que había pasado... El día que lo vi, recién sentí que todo eso que me había pasado a mí, le podía pasar a cualquiera; y que muchas veces nosotros mismos nos ponemos las trabas.

Había sido ya jefa de Cajas en Santa Isabel de 2 de Mayo (San Isidro) y San Jorge (La Molina), cuando se casó.
 Sí, el 2005, poco antes de que Interbank compre el supermercado y pasemos a ser Plaza Vea. Me casé con la persona ideal, que me permitió estudiar, hacer en paralelo todas las cosas que yo quería.

¿Qué importante es la pareja, no?
 Muy importante. Es tu soporte, porque muchas veces, cuando quieres hacer algo y no tienes a la persona adecuada a tu lado, puedes llegar a sentirte impotente.

Nació su segundo hijo y decidió hacer un par de diplomados en IPAE:

en Administración y en Marketing. No contenta con ello, el 2007 ingresó a la universidad.
 Mi meta seguía siendo ser profesional. ¿En realidad? Yo había pensado hacer un solo diplomado, pero mi esposo me dijo: "Puedes hacer dos. Sí puedes, tú eres muy inteligente"; y los hice estando embarazada de mi segundo hijo. Me fue bastante bien, y ahí me entró el bichito de: "¡Sí lo puedo lograr!".

Siguiendo ya Administración fue que decidió pasar de ser jefe de Cajas a jefe de Bazar. ¿Por qué?
 Es que dentro del área de Cajas llegar a jefe es el límite. Entonces, como yo estaba siguiendo una carrera –me estaba desarrollando, aprendiendo estrategias, cosas que tienen que ver con el negocio–, decidí pasarme al área de Operaciones. Felizmente recibí el apoyo de mi gerente, al que le conté cuáles eran mis aspiraciones, y me dijo: "Inténtalo. Vamos a ver qué pasa". Y poco a poco he ido aprendiendo el negocio.

Volvió a salir embarazada...
 Esa fue una situación en la que mi matrimonio se puso a prueba, porque si bien mi esposo me apoyaba, el hecho de trabajar y estudiar implicaba que estuviera todo el día fuera de casa: salía temprano a la tienda, a las seis de la tarde tenía que estar en la universidad y, a las once de la noche, recién llegaba a mi casa. ¿En qué momento veía a mis hijos? Él llegaba a la casa y no había quién lo atiende.

Complicado, ¿no? Quería crecer para darle lo mejor a su familia y, a la vez, les estaba quitando tiempo para, precisamente, estar en familia. ¿Se sentía culpable?
 Muchas veces. Muchas veces llegaba y decía: "Dios mío, esto no está funcionando... Algo tengo que dejar de hacer". Pero, ¡qué iba a dejar!

¿Qué hizo?
 Conversar mucho con mi esposo. Tenía que venderle la idea, decirle que esto iba a ser solo por un tiempo, que se trataba de un sacrificio y que él tenía que apoyarme. No había otra.

El día que acabó la carrera debió ser muy especial.
 Sí, en realidad. Y ahora la situación ha dado un giro, mi esposo no está acá –trabaja en provincias– y me toca a mí asumir el rol de papá y mamá. Las cosas siempre pasan por algo.

¿Quién fue su soporte en los momentos más difíciles? ¿La mayoría le decía que deje de estudiar?
 Conversé con dos de mis jefes. Uno de ellos me dijo: "Pero, ¿por qué vas a dejar de estudiar? ¿En qué te puedo ayudar?". Llorando, le dije que no, que iba a tener que dejar la universidad; pero él me planteó reacomodar mis horarios, y así tuve más tiempo con mi familia. Felizmente siempre he tenido a personas maravillosas en mi camino, que me han ayudado a lograr mis objetivos.

Nada es gratuito: si esas personas maravillosas hicieron algo...

Fue porque valoraron mi trabajo.

Bueno, entonces se recibió como administradora, cambió de giro con el objetivo de hacer carrera en Operaciones y ahora acaba de dar un examen para subgerente de tienda; el cual ha aprobado.

Yo estaba convencida de que lo iba a aprobar (ríe)... Esta empresa me ha enseñado muchísimo. No solo en cuestión de trabajo, sino por su gente. Es muy enriquecedor compartir con gente joven que te enseña mil cosas. Si sabes tomar esas enseñanzas, te sirven para tu desarrollo como profesional y como persona.

O sea que, ahorita, está a la espera de que Plaza Ve a abra una próxima tienda para asumir la subgerencia.

Sí. Mientras tanto, sigo haciendo todo lo posible para formar a mi gente. Porque así como a mí me dieron apoyo y soporte, ahora yo tengo que hacer lo mismo para que estas personas puedan alcanzar sus metas.

¿Qué reacciones causó el video que sobre usted pasaron ante todo el personal de la empresa?

De hecho, cuando voy a las tiendas me miran, noto que comentan; hay quienes se acercan y me dicen: "Me pareció muy bonita su historia". ¡Es que, en realidad, se ve muy bonita! Pero ha sido muy difícil (ríe)...

Está claro que de repetirse la historia, lo volvería a hacer.

¡Sin lugar a dudas! No lo dudaría un minuto.

¿Cuál es su meta actual?

Ser gerente de tienda o estar en un lugar donde se me permita trabajar con personas, dirigir las, formarlas.

Hoy usted es un referente sobre todo para los más jóvenes de esta empresa. ¿Qué siente?

Responsabilidad. Si veo jóvenes desorientados o desalentados, busco la forma de ayudarlos; para que se encuentren y así puedan cumplir los objetivos que alguna vez soñaron... En la vida todo se puede, solo hay que ponerle ganas. Es la única forma de salir adelante. No hay otra. 

AMÉRICO VERGARA

gerente de tienda de Plaza Ve a del Centro Cívico

“Liliana tiene lo que buscamos de nuestros colaboradores”

Fue jefe de Liliana López. Debido a su talento y compromiso, cuando hubo que apostar por alguien para un reto mayor, se la jugó por ella (y acertó).

AMÉRICO Vergara tiene 38 años y estudió Biología en la Agraria. Con una maestría en Tecnología de Alimentos, llegó a Plaza Ve a diez años atrás como jefe de Lácteos de uno de sus establecimientos. Hizo carrera, siguió un MBA, una serie de diplomados en marketing y retail y, hoy, es gerente del local que esta cadena de supermercados tiene en el Centro Cívico de Lima.

Conoció a Liliana López estando al frente del Plaza Ve a de la Av. Brasil. Ella era jefa de Cajas. Fue su jefe durante años. Cuando Mujeres Batalla le planteó a Plaza Ve a que nos propusiera a nuestra primera Empleada del Mes, la voz de Américo se hizo escuchar y nos presentó a Liliana. Estas fueron sus razones...

¿Qué le llamó la atención de Liliana como empleada?

Lili trabajaba con mucha gente. Una jefa de Cajas administra a casi el 50% del personal de un hipermercado. Ella tenía un muy buen manejo del personal, tenía muy buena comunicación con ellos, pero, sobre todo, Lili tenía muchas ganas de crecer.

¿Cómo se dio cuenta de eso?

En el día a día, viendo a Lili no solo metida en su tema, sino

formando parte del equipo de jefes, aportando. Hacemos jefaturas de turno, en las que una persona se hace cargo de toda la tienda durante su hora de trabajo, y ella las asumía de una manera muy especial: se involucraba en los detalles. Y como estábamos en pleno crecimiento, buscábamos gente así: gente con esa energía y con capacidad para energizar a otras personas.

Ella estuvo en el momento preciso. Así es.



Si no fuese tan proactiva, esa gran oportunidad pudo habersele pasado de largo.

Es posible. Pero ella supo aprovechar el momento, supo mostrarse, y además, a Lili le sedujo la idea de ir a abrir una tienda; porque con ella fuimos a abrir Plaza Vea Alfonso Ugarte, pero ya no siendo jefa de Cajas, sino jefa de Bazar. Se trataba de una experiencia nueva, en un área diferente, ¡y una apertura de tienda! Había que empezar de cero.

¿Por qué creyó en ella?

En principio, porque no había mucha gente de Bazar disponible. Había que apostar por alguien y ella ya tenía algunos meses entrenando en Bazar... Fue una apuesta; y atinamos.

¿Es un referente para su entorno?

Al margen de la parte operativa, de la parte técnica, Lili, como mujer de Supermercados Peruanos encarna muy bien lo que deseamos de nuestra gente. ¡Ella representa a cualquiera de las colaboradoras! Ella viene de abajo, viene de ser cajera, y ha hecho ¡toda la línea de carrera! Y en condiciones muy difíciles: ella tiene tres hijos e igual asumió la aventura de estudiar y hacerse profesional, de cambiarse de área, aperturar una tienda... ¡Cosas difíciles! Y creo que ese espíritu emprendedor, guerrero, hace que represente muy bien a nuestras colaboradoras. ¡Nuestra gente se identifica con ella! Sobre todo las cajeras.

Sienten que si Liliana lo está logrando, ellas también pueden.

Sí... Somos quince mil trabajadores, aquí hay muchos casos de éxitos y fracasos personales, y muchos de los casos de frustraciones por parte de las cajeras, luego de conocer la historia de Lili, han tenido otro sentido. Dijeron: "Si ella pudo, yo también; porque estamos en la misma empresa, donde se da a todos las mismas oportunidades...".

Liliana es una Mujer Batalla.

Así es. Ella tiene todo lo que nosotros buscamos de nuestros colaboradores. 

☆☆

SEGUNDA TEMPORADA

A PEDIDO DEL PÚBLICO LECTOR

☆☆☆

CON EL APOYO DE

MUNICIPALIDAD DE MIRAFLORES

¿TIENES UNA IDEA PERO TE FALTA INSPIRACIÓN?

¿MIRAS ALREDEDOR Y NO ENCUENTRAS DE QUIÉN APRENDER?

ESCUELA COMETA

ESTIMULACIÓN EDITORIAL



PRESENTA:

CICLO INVIERNO 2012

INICIO: SÁBADO 23 JUNIO

**SHEILA ALVARADO Y
SUSANA TORRES**

Artistas. La última exposición de Sheila, Presagio, ha sido curada por Susana, pintora y directora de arte

**CÓMO PODAR UN BOSQUE CON
TIJERITAS Y OTRAS TÉCNICAS PARA
EDITAR LAS OBRAS DE UNA ARTISTA**

Sábado 23 de junio. 11 am - 1 pm

JUAN MANUEL ROBLES

Escritor. Autor del libro de perfiles Lima Freak.
Prepara su primera novela

**APRENDA A TRANSFORMAR OBJETOS
PEQUEÑOS EN GRANDES ESCENAS Y
OTROS CONSEJOS PARA ESCRIBIR
CRÓNICAS Y PERFILES**

Sábado 30 de junio 11 am - 1 pm

LIZZY CANTÚ

Editora en las revistas Etiqueta Negra y Etiqueta Verde

**SOBRE EL CORRECTO USO DE LA
MINIFALDA EN EL TRABAJO O CÓMO
SER UNA EDITORA CONVINCENTE EN
UNA REVISTA CONTROLADA POR
CABALLEROS**

Sábado 7 de julio 11 am - 1 pm

JOSUÉ MÉNDEZ

Director de cine. Días de Santiago y Dioses son sus primeras películas

**QUÉ HACE UN CINEASTA PARA NO
ENLOQUECER MIENTRAS NO PUEDE
HACER UNA PELÍCULA Y OTRAS
TÉCNICAS DE SUPERVIVENCIA
VOCACIONAL**

Sábado 14 de julio 11 am - 1 pm

CICLO COMPLETO: S/. 220 | COSTO POR SESIÓN: S/. 80

CAPACIDAD
LIMITADA

Lugar: Centro Cultural Ricardo Palma. Av. Larco 770, Miraflores

Informes e inscripciones: escuela@cometacomunicacion.com T. 242 4300 - 617 7265

Depósitos: Cuenta en soles BCP: 194-1981060-0-06



ELIANA OTTA (artista)

Por tu derecho a aburrirte

Mi primera ida al cine fue a ver *Allien* a los cinco meses de nacida. En realidad, a oírla, espantarme y llorar hasta que a mi mamá no le quedó más que salir de la sala y esperar a que mi papá acabe de verla. Desde chicas, mi hermana y yo fuimos confrontadas con lo que convencionalmente “no era para nuestra edad”. Nuestros padres no iban a dejar de hacer lo que querían o debían por nosotras, así que fuimos llevadas a todo tipo de reuniones, manifestaciones políticas y presentaciones artísticas. Jugamos en su oficina, le vendimos dibujos a sus colegas, correteamos en concurridos mítines y otras veces –muchas– simplemente nos aburrimos.

Con los años he ido agradeciendo esa exposición a estímulos fuera de tiempo, entonces incomprensibles. Al reencontrarme con ciertas películas o géneros musicales, con ciertos espacios de socialización y códigos culturales, me he sorprendido experimentando una familiaridad que me ha permitido acercarme y relacionarme más fluidamente que si los confrontara por primera vez. Mis padres, sin que yo fuera consciente, me acercaron a sensibilida-

des diversas. Hoy, sin embargo, el aburrimiento está subvaluado. Por eso pienso que urge reivindicarlo.

Esto contrasta con la energía y el dinero que en la actualidad los padres invierten en evitar que sus hijos se aburran. Obedientes a una sociedad que exige que nos divirtamos a toda costa. Un ímpetu celebratorio imparable guía nuestras agendas, las actividades son “eventos” sin importar su real mag-



“Obedientes a una **SOCIEDAD** que exige que nos **DIVIRTAMOS** a toda costa”.

nitad, no hay espacio para perdernos mirando el techo ni para dejarnos confundir por algo que no entendemos. Hoy, si no lo entendemos, no puede ser bueno; y, si no nos divierte, ¡no pasa nada con eso!

Mucho antes que Vargas Llosa, los *situacionistas* –artistas franceses de los 60– denunciaron la “sociedad del espectáculo”. Mientras, Henri Lefebvre sostenía que la cultura se estaba transformando en una fiesta a la

que todos están invitados mientras tengan recursos para acceder a los bienes que esta pone en circulación.

El problema con esto es que la velocidad de sus procesos aumenta cada vez más y nos hace sentir excluidos si no los seguimos, si no conocemos los *trend topics*, si no opinamos sobre lo que está en boca de todos. Así, lo que no nos regala su sentido a la primera, va quedando cada vez más arrinconado. Preferimos entretenernos con la certeza que todos sabemos de qué nos reímos y cuál drama nos tocará el corazón.

¿Y si probamos defender un espacio propio para nuestro aburrimiento? Un resquicio de vida con un ritmo distinto, un campo reservado para la extrañeza, para las ideas y sentimientos que nos incomodan, para las imágenes y textos que se entienden siempre luego, nunca ahora.

Para las historias y autores que sólo se dejan comprender y querer al relacionarlos con otros y al conversarlos. Para el placer que te pueden producir una idea, un sentimiento, una fuente de inspiración que llegan a nosotros solo porque estamos atentos a lo desconocido, a lo que no es aún festejado por todos. 

Cosmética Natural, tendencia en auge

Resulta cada vez más frecuente que los peruanos empleen cada vez más productos naturales para su cuidado personal. Eso debido a la demanda y al éxito que tienen en otros países, en especial de América del Norte y Europa, ya que son elaborados con insumos oriundos del Perú, cuyos beneficios son bastante apreciados en otras regiones. Aunque fueron nuestros ancestros quienes aprovecharon inicialmente todas las bondades de estos productos, que ahora se comercializan en varias vitrinas alrededor del mundo.

El barómetro de Biodiversidad, recientemente difundido por la asociación internacional Unión para el Biocomercio Ético (UEBT, por su sigla en inglés), señala que el 88% de los peruanos prefiere comprar productos cosméticos elaborados a base de ingredientes naturales; mientras que el 89% se inclina por ingerir alimentos orgánicos.

Así, la tendencia de los consumidores nacionales indica que ellos sienten que los ingredientes naturales son más beneficiosos y saludables que los del tipo artificial. Se espera que la demanda local aumente, lo que, a su vez, dará lugar a la innovación de estos productos con la finalidad de satisfacer las exigencias de los consumidores, que requieren encontrar productos de alta calidad que satisfagan sus expectativas de bienestar y cuidado natural.

El Perú está dentro de la lista de los 15 países considerados megadiversos en el mundo, por su gran variedad genética en flora y fauna. Sin embargo, internamente aún no se potencializan los recursos naturales con los que cuenta el Perú, pese a que son bastante apreciados en el mercado internacional.

"Cada vez el consumidor peruano es más exigente con todo lo que compra. Por eso demanda productos naturales, que le permiten al cuerpo un efecto saludable a largo plazo y que permiten retardar el envejecimiento de una manera saludable", indicó Elia King de Jordán, directora ejecutiva de RAIS VIDA.

Es así que el consumidor final asume un papel importante en el proceso de convertir en realidad el sueño del desarrollo sostenible, meta a la que se suma SAYSI, única marca de productos de belleza elaborados con insumos 100% naturales, que contempla todos los estándares internacionales de producción y aprovecha los conocimientos milenarios sobre las propiedades de plantas peruanas, como maca, camu camu, sacha inchi, uña de gato, aloe andino, entre otros, para ofrecer más de 40 productos segmentados en las líneas de cuidado de la piel, cabello; cuidado del rostro, tratamiento de aromaterapia y línea preventiva.



SAYSI

la fuente natural de tu belleza



Productos Naturales Peruanos para tu Belleza y Cuidado Personal

Encuétranos en:

Miraflores

Dirección Av. Angamos Oeste 407
Teléfono 444-8080
Atención Lunes a viernes de 8:30 am. a 7:00 pm y
Sábados de 10:00 am. a 6:00 pm.

Lima Norte

Dirección C.C. Mega Plaza, Módulo N° 68 (segundo nivel)
Teléfono 523-4200
Atención Lunes a domingo de 10:00 am. a 10:00 pm.

Cercado

Dirección C.C. Centro Cívico Real Plaza Módulo M-14 (primer nivel)
Teléfono 431-4856
Atención Lunes a domingo de 10:00 am. a 10:00 pm.

Delivery

 Escribenos a delivery@saysi.com.pe
(511) 444-8080

 /saysinatural
 /saysinatural

www.saysi.com.pe

DIEGO DE LA TORRE
presidente del directorio de La Viga

El hombre que levantó La viga

HIZO EMPRESA Y, A LA VEZ, **ALCANZÓ SU META** DE CUMPLIR UNA LABOR SOCIAL. ¿EN EL PERÚ HAY EMPRESARIOS ASÍ? LE HA CAMBIADO LA VIDA A MILES, NADIE CREÍA EN ÉL. HOY **SIEMBRA SU EJEMPLO** DESDE LAS AULAS UNIVERSITARIAS

FOTOGRAFÍAS XIMENA BARRETO







Los inicios. Diego y uno de sus socios y tocayo, Diego de la Piedra, ganándose el afecto y la confianza de sus clientes.



SU EMPRESA se podrá llamar La Viga, pero Diego de la Torre no es un hombre duro ni de ideas inflexibles. A los 26 materializó la tesis con la que se había graduado de administrador (sí, así nació La Viga). “Me dijeron que estaba loco”, comenta y sonríe ahora. Claro, corría 1988, el Gobierno de Alan García acababa de soltar su primer paquetazo y, por las calles de Lima, se extendía además la violencia terrorista. El peligro era mayor en los conos –justo donde él tenía planeado desarrollar su emprendimiento–, grande era también el riesgo de que su capital inicial –dos mil dólares– se fuera a diluir debido a la hiperinflación que día a día alteraba el precio del cemento. Pese a todo, de la Torre creyó que debía intentarlo. Y eso hizo.



“Él tenía un fuerte interés social y mucha curiosidad”, recuerda Carlos Marsano, amigo, socio y cofundador del proyecto que se forjó cuando Diego “todavía tenía pelo”.

Junto con Diego de la Piedra –hoy gerente general de La Viga y primo de nuestro personaje– se embarcaron en la aventura de recorrer los conos norte y sur de la capital en busca de clientes en el entonces marginal mundo de la autoconstrucción. No solo se encontrarían cara a cara con la informalidad, sino también con una cultura diferente del ahorro, del progreso y de los negocios, la cual terminó influenciando su visión de hacer empresa. Hoy, a consecuencia de ello, son los mayores distribuidores de Cementos Lima en todo el país. “Pero el éxito no solo se mide por la facturación, las utilidades y la capacidad de endeudamiento. Ahora estamos en la fase de ir hacia la trascendencia”, anuncia de la Torre, quien está por cumplir medio siglo de vida.



“Durante años Diego fue el engraido. Mi madre le decía ‘mi pato’ porque la seguía a todas partes. Luego llegó Jerónimo y su reinado terminó”, cuenta Bertha de la Torre, hermana mayor del clan al que se suman Víctor y Clarisa. Fomentar en sus hijos el amor por los libros y el idioma francés no fue la única lección de mamá. Ella acuñó la frase que desde siempre ha guiado al presidente del directorio de La Viga: “La única aristocracia válida es la del intelecto y la del esfuerzo propio”.

Diego creció rodeado de ejemplos de vida. “Mi padre, pese a tener una situación económica cómoda, trabajó desde los 14 años; y cuando años después logró una entrevista de trabajo en Cementos Lima con su gerente, Manuel Prado, ante la pregunta que este le hizo: ‘¿Y hasta dónde quiere llegar?’; mi padre le contestó: ‘Hasta donde

está usted’; y 30 años después, lo consiguió”, recuerda de la Torre sin ocultar su orgullo.

Su abuelo materno, Julio de la Piedra, fue presidente del Senado y solía llevar a sus nietos al Congreso de la República. “Fue un hombre de gran carácter y muy formal, pero también campechano y cálido. Era muy querido, eso lo podíamos notar cuando lo veíamos en su trabajo”, recuerda la hermana mayor de Diego. Su imaginario intelectual también fue marcado por su otro abuelo, Macedonio de la Torre, reconocido pintor, miembro del Grupo Norte, en el que destacaron el poeta César Vallejo y el ensayista Antenor Orrego. Macedonio era además primo de Víctor Raúl Haya de la Torre, hecho que determinó que las sobremesas dominicales –cuando ambos se encontraban– tuvieran como colofón acaloradas discusiones de las que Diego y sus hermanos fueron testigos... Estas vivencias sembraron mil inquietudes en el hoy también presidente para el Perú del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.

Por ello, en 1988, mientras sus ex compañeros de la Universidad del Pacífico dejaban el Perú huyendo de la crisis económica y del terrorismo, él y sus dos socios eligieron fajarse. “Salían en un Volkswagen o en un Nissan, en jeans y polos a buscar clientes en Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Huaycán... Armaron su propio sistema de evaluación de clientes: según cómo marchara su negocio, su depósito y cuántos >

camiones tenían, decidían si les vendían o no”, recuerda Marina Gómez, la contadora que llegó como asistente a La Viga un año después de que esta fuera fundada. Marina empezó atendiendo las llamadas telefónicas, haciendo cobranzas y llenando facturas. Hoy es la subgerente de Administración y Finanzas de esta empresa que atiende al 30% del mercado limeño de cemento.

Sus primeros clientes fueron los ferreteros. La mayoría eran migrantes y vendían materiales de construcción a personas naturales que levantaban casas por sus propios medios. Apenas habían completado la primaria, pero eran dueños de un espíritu comercial enorme (tan grande como sus reticencias a formalizarse).

“Había gente que nos pagaba con dinero en efectivo que sacaba de un tubo de PVC que –a su vez– había estado enterrado bajo ladrillos. Nuestra misión fue educarlos. No era posible que se movilizaran de un lado a otro con billetes envueltos en papel periódico... Hicimos talleres sobre cómo abrir cuentas corrientes, cómo entregar facturas, llevar libros contables”, cuenta de la Torre. Ellos debían ganarse la confianza de sus clientes, y ello ocurrió –incluso– casi por exotismo.

“Cuando los clientes llamaban a la oficina, preguntaban por ‘el joven Diego’ o por ‘el joven Carlos’; y me contaban que ambos llamaban la atención porque eran los ‘pituquitos’ que los iban a buscar hasta sus propios negocios. Algo que jamás se les habría ocurrido, pues no conocían a profesionales que los trataran con tanta cordialidad”,

recuerda Marina. En retribución, recibieron su plena confianza. Pero eso no basta para vender y crecer. A los tres socios todavía les faltaba convencer a un aliado siempre escéptico: los bancos.



En la universidad Diego leyó un texto que cambió su vida. Se trataba de un trabajo de campo realizado por un equipo de la Universidad de Cornell (EE.UU.) en la localidad de Vicos (Áncash) durante la década de 1950, el cual pretendió occidentalizar a una comunidad y, para ello, alquiló una hacienda.

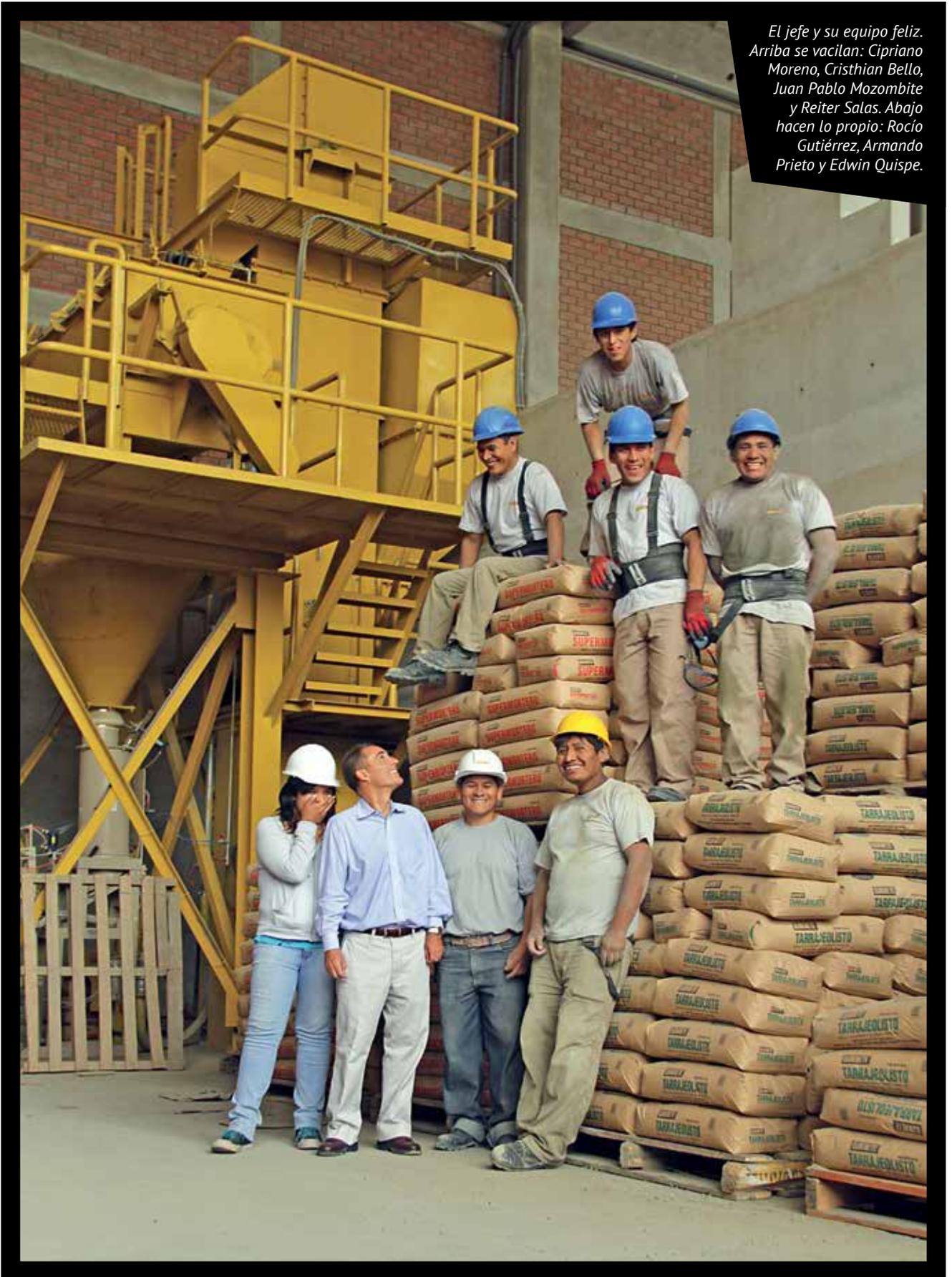
“El proyecto fracasó porque cuando los antropólogos llegaron, le dijeron a los campesinos: ‘Tu manera de sembrar no sirve, tienes que cortarte el pelo y vestirse así; y además debes usar estas máquinas’. Su mirada fue prepotente, de arriba para abajo. Eso me marcó... Años después, quise formalizar a la gente a partir del respeto mutuo. Ellos iban a ser mis clientes y yo debía verlos de igual a igual”, precisa de la Torre.

¿Pero qué pasa cuando tú le quieres dar crédito a los ferreteros pero el banco se niega a otorgártelo a ti? Eso les ocurrió en 1990. Diego buscaba un aliado estratégico. Lo necesitaba, pues en los conos había pocas agencias bancarias y, las existentes, atendían solo hasta el mediodía por temor a posibles ataques terroristas.

Un contacto lo ayudó a conseguir una cita con el gerente del Banco de Lima, el francés Jean Claude Berteau. La Viga tenía ya el 3% del mercado de cemento, pero sus clientes debían pagarles al *cash* y esperar por lo menos cuatro días para recién poder recoger su mercadería... La entrevista no iba a durar más de quince minutos, y de la Torre no estaba dispuesto a pedir poco. “Quiero una línea de crédito de quinientos mil dólares y que las agencias de los conos abran por las tardes. Mis clientes las necesitan abiertas para hacer sus depósitos”, dijo enternado y muerto de nervios por dentro, pero con total frescura. El francés lo miró estupefacto y respondió: “Lo que usted me pide es un disparate. Lo llamo mañana”. De >

“El ÉXITO no se mide solo por la FACTURACIÓN. Ahora estamos en la fase de ir hacia la TRASCENDENCIA”

*El jefe y su equipo feliz.
Arriba se vacilan: Cipriano
Moreno, Cristhian Bello,
Juan Pablo Mozombite
y Reiter Salas. Abajo
hacen lo propio: Rocío
Gutiérrez, Armando
Prieto y Edwin Quispe.*





La inauguración de una planta, la creación de productos novedosos y el buen clima laboral, son fruto de un trabajo serio, intenso y socialmente responsable.

la Torre creyó haber hecho un papelón. Al día siguiente le comunicaron que su propuesta había sido aceptada.

Años después, el francés Berteau le confesó que en su decisión no solo habían primado los criterios diferentes de la banca europea, sino el entusiasmo que le transmitió esa mañana, su afán por hacer que el negocio tuviera una trascendencia en el entorno social y cultural de La Viga.



En 1996, con el crecimiento de La Viga también llegó la diversificación de sus productos. Ahora además comercializa acero, ladrillos, cables, yesos y toda la gama de trefilería (alambres). Doce años atrás –en alianza con empresarios estadounidenses y canadienses– comenzaron a desarrollar una mezcla especial para el llenado de techos. Así, The Quikrete Companies es un *joint venture* en el que Quikrete Perú fabrica y vende los productos Concrelisto, Supermortero y Tarrajeolisto. ¿Cómo nació la idea? “Algunos clientes de confianza empezaron a invitarnos para que seamos ‘padrinos’ de

sus techos. Ahí vi cómo las mezclas de arena, piedra y cemento se realizaban –luego de tomarse unas cervezas– de forma empírica. Pensé entonces en tomar muestras y comprobar si tenían la resistencia ideal: 210 kg/cm². A veces era menor y, otras, la superaba; señal de que estaban desperdiciando recursos. La gente necesitaba algo que les brindara seguridad y calidad”, comenta de la Torre.

El empresario responsable, sin embargo, a veces pasa por ‘lorna’. Más de una vez de la Torre oyó cosas que lo irritaron. Por ejemplo, cuando decidió donar pequeñas bibliotecas a los hijos de sus clientes. “Diego, no tienes calle. A esta gente hay que darle cerveza o calendarios de calatas”, le dijeron. “Me molesta, ¿es esa mentalidad la que ha destruido al país!”, enfatiza. Romper prejuicios es difícil, pero el tiempo y los lazos establecidos le han terminado dando la razón.

En la historia de La Viga las mujeres han jugado un papel clave. Fueron ellas las primeras en recibir sus microcréditos porque presentaban una bajísima tasa de morosidad y porque no acostumbraban ‘chuparse’ las ganancias con los amigos.



Desde un inicio, además, fueron ellas las que se comportaron de una manera maternal con estos tres socios. Los veían llegar a sus negocios y los invitaban a almorzar o les compraban una gaseosa para matar la sed.

“Todas las gerencias de sucursales de La Viga están comandadas por mujeres. Yo creo en su calidez, en su capacidad de conciliar y en su lealtad. Tanto así, que me gané un problema por escribir de manera explícita que prefería darle esos cargos a ellas. Me acusaron de discriminador”, comenta entre risas. El tema de género se le hizo más claro aun cuando partió a Londres a hacer un MBA. Allá Diego conoció a un noruego cuya exitosísima esposa le costeaba todos sus gastos; y él no tenía ningún problema en admitirlo porque se veían como una pareja trabajando en conjunto. Todo lo contrario ocurría con sus compañeros asiáticos o latinos. Ellos no soportan el éxito económico de sus parejas (y en algunos casos, ni el intelectual). Hoy desde el otro lado del

aula, como profesor en su alma mater, de la Torre reconoce que son las chicas las que quieren comerse el mundo. “Estudian cada vez más idiomas, son las más empeñosas y creativas. Ellas van a dar la hora social y políticamente en las próximas décadas”, asegura. Quién sabe, al decirlo quizás esté pensando en Florencia, su hija mayor; quien a decir de su tía Bertha, tiene todo el perfil de Diego pese a ser aún una adolescente.



En los últimos diez años más compromisos se han ido incorporando al día a día de nuestro personaje. Entre otros, es vicepresidente de Perú 2021, catedrático de la Universidad del Pacífico, presidió la CADE >



Equipo de oficina. Rosa María Baca, Cecilia Mantero, Sofía Laos, Carlos Ramos, Ana Calizaya, Carmen Esquivel, Neri Aguilar, Marina Gómez-Sánchez, Olga Trujillo y Verónica Ouyiáite.



1988
año en el que **nació** de **La Vega**



175
millones de dólares que facturó el **2011**



250
número de **colaboradores** en **La Vega**



1 líder
nacional en distribución de **Cementos Lima**



2007 y es miembro de directorio del Museo de Arte de Lima, de la Asociación Atocongo y de varias empresas. “Sé que la mayoría de empresarios –en pocos años– seguirá esta senda del bienestar y de la responsabilidad social. A los demás, yo los llamo ‘empesaurios’; y como tales, están destinados a extinguirse en el tiempo”, vaticina.

La reconocida bailarina y emprendedora social Vania Masías fue su alumna de Administración General. En clase, conocer el caso de La Viga la impactó por tratarse, precisamente, de una organización que se diferencia del común en el mundo empresarial. “Aparte de ser didáctico y claro como profesor, resultaba muy motivador oírlo hablar de su empresa como un motor de desarrollo del país. La iniciativa social aparecía en una oportunidad de negocio no atendida, no se trataba de las típicas ‘donaciones’ de las compañías”, señala Masías. Y ella, creadora de la asociación cultural, escuela y compañía de danza D1 Dance, que trabaja con jóvenes acróbatas de diferentes zonas marginales de la capital –los llamados ‘Ángeles de Arena’–, asimiló la lección.

A todas estas actividades, Diego ha incluido una más: la edición de libros. Ha publicado uno sobre la minera Buenaventura en el que destaca la figura de su tío, el geólogo Alberto Benavides; y otro que recoge la obra de Macedonio de la Torre, su abuelo pintor.

“A veces siento que me falta tiempo, por eso hablo de trascender. Quiero dedicarme a pensar en la proyección de los próximos cinco años de La Viga. Debemos salir de la zona de meseta en la que estamos y recuperar el contacto directo de los inicios. Encontrar gente joven con nuevas ideas”, precisa este empresario que además corre maratones. Lo que le falta a La Viga, sostiene, es pasar a convertirse en el soporte y columna para aventuras más ambiciosas. Expandirse regionalmente, llegar a la Bolsa de Valores de Lima e incluso a mercados internacionales. “Suenan lírico y estúpido, pero hay que ponerle amor a las cosas que uno hace. Y para eso, siento que es importante recuperar el contacto con la gente. De allí vendrán las nuevas ideas”. 



90%
fierro y
cemento, los
más vendidos



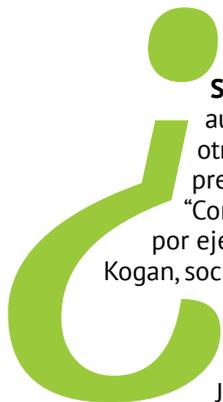
2.500
número de
clientes
a la fecha

Tu envidia es mi progreso

UN ACERCAMIENTO
A POR QUÉ A
LOS PERUAÑOS NOS
CUESTA TANTO ACEPTAR
EL ÉXITO AJENO

POR **FABIOLA NORIEGA**

ILUSTRACIÓN **JOSÉ LUIS CARRANZA**



SOMOS los peruanos particularmente envidiosos? Difícil afirmarlo, aunque las evidencias parecen confirmar que cuando un peruano triunfa, otro minimiza el hecho, su vecina opina que no se lo merece y varios más se preguntan dónde está la trampa. ¡Y pobre de aquel triunfador si tropieza! “Como sociedad sentimos el gozo del ‘no lo logró’. Piensa en los futbolistas, por ejemplo: se construye al héroe e inmediatamente se le derriba”, dice Liuba Kogan, socióloga y jefa del Departamento Académico de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad del Pacífico.

“Yo creo que es una suerte de destino nacional”, opina el publicista Jorge Salmón. “Hemos visto a través de la historia que los éxitos públicos o privados – generalmente son criticados. Pareciera que la figura del palo encebado sí es cierta aquí. Por supuesto que hay fantásticas excepciones, pero en términos generales la gente es muy envidiosa: envidian el éxito y esta envidia es enfermiza”.

EL ORIGEN DEL MAL

Para Kogan, este rasgo poco halagador de nuestra personalidad colectiva tiene varios orígenes. Uno de ellos, nuestra escasa autoestima: al no sentirnos confiados de lo que somos, tenemos la idea de que los logros del otro son una amenaza.

“Se trata de gente que no puede acceder a las cosas con las que sueña o proyecta, y le

molesta que otros lo logren de modo más directo o más rápido y, a su juicio, sin los méritos del caso. Es un tipo de personalidad que se apresura en despintar los logros del otro porque en gran medida los suyos son mínimos, o simplemente no son”, explica el psicoanalista Julio Hevia. “Es un cuadro complejo que responde a dos cosas: una

>



conciencia –no muy consciente– de las propias limitaciones, y un afán casi guachimanesco de estar atento a los logros del otro”, asegura.

En segundo lugar, está nuestra desconfianza en el prójimo. No solo recelamos de sus intenciones, tampoco creemos que realmente haya podido lograr por sí mismo lo que tiene. Porque ¿qué más motivo para desconfiar que él la haya hecho y yo no?

No es una exageración: según el último resultado del Latinobarómetro –del 2010–, el Perú es el segundo país más desconfiado de América Latina; y esta, a su vez, es la región más desconfiada del mundo. En los últimos 15 años, el promedio de confianza interpersonal latinoamericana fue del 20%. El de los peruanos, 14%.

“Creo que hay peruanos de diversas formas. ¿De qué manera somos? No lo sé, pero creo que nos reconocemos en la tendencia al raje. Nos reconocemos en la inseguridad que hace que las personas se encojan cuando alguien se aproxima por la calle”, observa el historietista Juan Acevedo. “Nos asombra ver cómo en otros países la gente se acerca a otras personas.

Nosotros, en cambio, pensamos que ‘el otro’ quiere sacar provecho. Eso se debe a la falta de confianza en nosotros mismos. Todo esto nos lastima y causa un daño profundo”, lamenta el padre del cuy más famoso del país. Por último, dice Liuba Kogan, la desazón de los peruanos hacia el éxito de nuestros compatriotas tiene una tercera arista: la falta de horizontes y oportunidades. Durante muchos años fuimos una sociedad dañada, que no crecía económicamente y con instituciones débiles. “Acá el respeto al otro no se amparaba en un orden legal”, afirma. “Sentir que no somos nada, que no somos nadie, es el germen de la envidia”.

Según la autora de *Regias y Conservadores: mujeres y hombres de clase alta en la Lima de los noventa* (Ed. Congreso del Perú, 2009), en los sectores privilegiados de la sociedad el desagrado por el éxito ajeno es menor, pues tienen más oportunidades y una visión a mediano y largo plazo. “Tener horizontes de realización nos

“El Perú es el SEGUNDO PAÍS MÁS DESCONFIADO de América Latina; y esta, la REGIÓN MÁS DESCONFIADA del mundo”.

permite de alguna manera ser menos envidiosos, nos hace soñar con una realización personal. En contrapunto, las personas con horizontes más cortos o no tienen oportunidades, tenderían a ser más envidiosas”, explica.

Kogan agrega al perfil un elemento de género. “Falta estudiarlo más, pero mi hipótesis es que las mujeres somos más envidiosas que los hombres, justamente porque tenemos menos oportunidades”, dice.

Otro factor es que las mujeres suelen tener una manera poco frontal de encarar los problemas que vienen desde la niñez.

“Cuando los niños juegan y se rompe una regla, interrumpen lo que estaban haciendo, establecen un nuevo escenario y empiezan otro juego. Las niñas en cambio tratan de arreglar la situación y siguen jugando, pero queda un sentimiento de descontento

que se manifiesta con comentarios de descrédito. Esa manera de afrontar los problemas continúa en la adultez”, comenta.

ODIOSAS COMPARACIONES

Hannibal Lecter tenía razón: codiciamos lo cotidiano, lo que vemos todos los días. Y cuando ‘ese algo’ se hace inalcanzable, el deseo se torna envidia. Claro que el más famoso, elegante y diabólico caníbal del cine se refería a un asesino en serie, pero lo cierto es que de la envidia nadie se libra.

“Algo que debe entrar en el análisis es el factor distancia. El logro del otro no te afecta mientras estés a una adecuada distancia, si no sabes de él, ni creciste a su lado, ni intentaste competir o destacar a costa de él”, advierte Hevia. El problema viene cuando el que triunfa es el compañero de carpeta, el que chamea en la oficina contigo o ese primo con el que pasabas los veranos.

“La joda ante los logros del otro pasa por esta especie de memorando con el que se enfrenta el sujeto. Al envidioso no le importa cómo lo logró, sino que lo logró y él no. Ese margen diferencial envenena el alma de la gente”, apunta el autor de *¡Habla, jugador! Gajes y oficios de la jerga peruana* (Ed. Taurus, 2008).

Con el pasar de los años la situación empeora. “El crecimiento del triunfador podría resultar geométrico,

y de pronto al envidioso le podría llegar una pregunta demoledora, como: "Ustedes estudiaron juntos, ¿no?", dice. En ese caso, la comparación sería inevitable y dolorosa.

Para evitar el paralelo, nada mejor que estandarizar la mediocridad, dejarle en claro al chancón que es un triste *nerd*, y recordarle al que se esfuerza en su trabajo que es un pavazo.

"Desde el colegio aprendes que para pasarla bien debes encajar y cualquiera que sea diferente, será juzgado. Y claro, cuando crecemos seguimos buscando maneras de detener a los distintos, a los que se atreven a ser diferentes, a los que quieren más, a los que quieren hacer las cosas bien", comenta Wendy Ramos, fundadora de Bola Roja, la primera asociación de *claus* hospitalarios del Perú. "Yo he visto en los talleres corporativos que doy, que cuando alguien se esfuerza en un ejercicio, empiezan las bromas inmediatamente. El chancón es un reflector que parece apuntar el poco esfuerzo de los demás, es aplacado. Cuando alguien logra destacar es lorneado, se vuelve el blanco de las burlas, de la chacota", refiere.

El cargamontón al que se atreve a ser diferente no es gratuito. "Cuando alguien sobresale, pone en jaque al resto que no la hizo y que se esfuerza en disfrazar u ocultar esa mediocridad", explica Hevia. "En cambio, cuando vives entre gente que tiene argumentos para explicarse su no éxito, no tienes porqué sentir que eres un fracasado", añade.

CAMBIO DE HÁBITO

Ya lo decía Luis Vives en su *Tratado del Alma*: "La envidia es una cosa muy justa porque lleva consigo el suplicio que merece el envidioso". ¿Y cuál es ese castigo? Entre otras cosas, que siempre será solo eso: un espectador del triunfo ajeno.

La verdad detrás de la frase es tan contundente que, siglos más tarde, los peruanos la hemos reformulado en clave chicha y pegado en los parachoques de las combis, porque, en efecto: "Tu envidia es mi progreso".

"Esa frase me parece perfecta. Si la lees correctamente, es un indicador en clave cambiada del propio avance. Mientras más palteada ves a la gente, más estás avanzando. Ponte a pensar: qué triste

dedicar tu tiempo a intentar bajarte al otro, al que nunca vas a superar", comenta Hevia. Sin embargo, apunta, hay una luz al final del túnel. "Contra la envidia no hay nada que hacer, salvo que uno se involucre con zapatos y todo en un proyecto que te defienda de los logros del otro".

"El problema es que hay un tema muy profundo de desigualdad de oportunidades", apunta Kogan, quien además asegura que en la medida en que esa masa de gente desfavorecida sienta que también pueden lograr cosas, la envidia va a tender a aminorar.

"Como sociedad, una manera de salir de esto sería generando espacios de reconocimiento del éxito. Por ejemplo, la campaña de PromPerú 'Perú-Nebraska' nos hace vernos de manera positiva, graciosa, diversa. Es un ejemplo de cómo podemos hallarnos como sociedad de modo positivo", dice y asegura que mientras consolidemos nuestra autoestima como nación, la sensación de estar frente a un palo encebado irá desapareciendo.

¿Estamos ya en este proceso de cambio? Es probable, aunque como asegura la investigadora, el proceso es complejo y no ocurre de un día para otro. "Los imaginarios sociales no se esfuman así nomás, y por ello conviven procesos que pueden parecer contradictorios.

Por ejemplo: la gente no envidia a Gastón Acurio, la gente lo ve como un héroe nacional de la cocina, aunque siempre aparezca alguien que diga que no

se lo merece. Pese a eso, hemos empezado a reconocer a nuestros pequeños héroes".

Mientras esta transformación ocurre –lenta, pero segura–, miles siguen siendo como el personaje que imagina la ex-Pataclau: un tipo que no hace nada y critica a todos los que sí hacen algo.

"Siempre estará en pijama sentado en un sillón", dice Ramos. "Prende la tele y empieza su trabajo: si él hubiera estado en la cancha hubiera metido el gol, si él fuera presidente del Perú estaríamos mucho mejor, él hubiera escrito mejor esa tonta telenovela, sus piernas son mucho mejores que las de Miss Perú... Al final se queda profundamente dormido con el control remoto en la mano y, con voz enredada, dice: '¡Este sueño es una porquería! ¡Yo lo hubiera soñado mejor!'" 

“AL NO
sentirnos
CONFIADOS
de lo que
somos,
tenemos la
idea de que los
LOGROS del
otro son una
AMENAZA”.

Titan U8820

A fines de abril, Nextel y Huawei (la empresa fabricante) presentaron este nuevo equipo, **el primer smartphone con un botón Push-To-Talk para la conexión directa**. El celular, que usa un sistema operativo Android 2.2, tiene una pantalla táctil de 3,8 pulgadas, una memoria interna de 4 gbs, una cámara de cinco megapíxeles, radio FM, Wifi, entre otras bondades. **Muy útil para quienes suelen comunicarse a través del sistema de radio de Nextel** y requieren de navegar en redes sociales o usar algunas de las aplicaciones presentes en los teléfonos inteligentes.



Samsung Galaxy Mini

Una combinación de efectividad y tamaño. Es perfecto para quienes buscan un teléfono inteligente compacto pero que, al mismo tiempo, estén deseosos de navegar de manera rápida y fácil en Internet. **Brinda un fácil acceso a aplicaciones como los correos electrónicos y las redes sociales**. Trabaja con el sistema operativo Android, permite el envío de mensajes de video, soporta radio digital y cuenta con sonido 3D.

Toshiba Thrive

Sin duda, la *tablet* de Toshiba destaca en ese tan competitivo y dinámico mercado. Usa, como es común en este tipo de aparatos, un sistema operativo Android 3.1. A diferencia de otros equipos, **posee grandes ventajas a nivel externo**: viene con puertos USB y HDMI, además de una lectora de tarjetas SD de hasta 32GB. Es decir, **asegura la conectividad con una importante gama de equipos electrónicos** y evita una dependencia de los adaptadores. Cuenta con dos cámaras, carcasas intercambiables, grabación y reproducción de videos en alta definición, entre otras ventajas.

