

Ejecutivas

Sugerencias y comentarios: ejecutivas@comercio.com.pe

Travex

Agencia de viajes que Magdalena Pazos abrió en el 2002 tras comprar la franquicia en el Perú de la transnacional de American Express en este rubro.



Alza vuelo

Pertenece a una red de más de 2.200 oficinas en 140 países. Aquí tiene 80 empleados y, en el 2007, facturó aproximadamente US\$20 millones.

Entrevista ►
MAGDALENA PAZOS

No tenía estudios, tampoco necesidad de trabajar. Empezó a los 32, como empleada. Abrió su agencia de viajes, al mes murió su marido. Se levantó. El 2007 facturó cerca de US\$20 millones

“La mujer no es consciente de sus fortalezas hasta que las enfrenta”

ANTONIO ORJEDA

Magdalena conversaba con Tito cuando él sufrió un infarto masivo. Ella estaba feliz. Acababa de abrir su agencia de viajes. Había valido la pena cada año de apasionada entrega en los distintos trabajos que realizó, pese a no quererlo económicamente... En cada uno de todos esos años, Tito estuvo siempre ahí.

“No tuve tiempo de llorarlo. Tuve ese golpe, pero también tuve un reto (su agencia): me volqué a él y tuve un refugio, una forma de salir de una situación que me aconteció de un momento a otro, cuando yo conversaba con él”. Han pasado seis años, los mismos que tiene Travex, la agencia de viajes que a Magdalena Pazos le permitió alejarse del dolor, ganarse el reconocimiento de la red internacional a la que pertenece y, sobre todo, reencontrarse con la alegría de vivir.

Existe un prejuicio, hay quienes creen que la empresaria de éxito es o bien soltera o divorciada.

¡Totalmente falso! Lo es en la medida en que la mujer sepa administrar su tiempo, sepa establecer sus prioridades y, adicionalmente, forme parte de una empresa que la sepa reconocer en su integridad. Mira: yo trabajo hace más o menos 30 años, y en ese tiempo he tenido un esposo, he criado a dos hijos, he tenido mis propios intereses, he trabajado, he salido adelante...

Usted no tenía ninguna premura económica, ¿cómo convenció a su marido de que tras años de dedicarse a sus hijos iniciaría una vida laboral?

No lo tuve que convencer. Se me presentó una oportunidad en Oeschle, me contrataron como compradora y recuerdo que en mi entrevista de trabajo dije: yo de esto (del negocio) no sé nada, pero sí sé lo que las mujeres como yo quieren encontrar en Oeschle... Yo creo que las mujeres no son conscientes de sus fortalezas sino hasta que las enfrentan, porque no existen cosas difíciles. Lo que las hace difíciles es que tú no las enfrentes.

¿Qué edades tenían sus hijos?
Rafael tenía 6 años; Mariana, 3.

Hasta entonces usted los había criado...
Había estado en la casa, había sido mamá.

El que comenzase a trabajar debió afectar las cosas.

No, porque Rafael ya estaba en el colegio, Mariana ya iba al nido. En esa época uno no se quedaba has-



ENRIQUE CÚNEO

EN LAS NUBES. Del área de compras de una tienda por departamentos a la de ventas en empresas textiles y de ahí a agencias de viajes, Magdalena tenía las suficientes millas acumuladas como para iniciar su vuelo como propietaria de su propia empresa. Así lo hizo. Magdalena lo está disfrutando.

LA FICHA

Nombre: Magdalena Pazos Pastor.
Colegio: Belén.
Estudios: Realizó cursos de lengua y literatura francesas auspiciados por el Gobierno Francés. Como empresaria, ella se declara autodidacta.
Edad: 60 años.
Cargo: Gerenta general, fundadora y una de los cinco propietarios de Travex en el Perú.

ta tan tarde en el trabajo: el horario era más ‘civilizado’. Además, Tito me compensaba durante las horas que yo no estaba en casa. Las cosas funcionaron muy bien. ¿Sabes qué? Algo muy importante es que yo jamás fui una ‘víctima’ del trabajo. La imagen que yo siempre les proyecté a mis hijos, a mi familia, fue la de una madre que se estaba desarrollando de una manera profesional. Eso hizo que los chicos compartieran conmigo los éxitos que iba alcanzando. Eso fue muy importante.

Compartió con ellos todas sus

vivencias. ¿Cuál fue la consecuencia?

¡Que funcionó! Además, yo no era la mamá que los tenía que dejar porque trabajaba, sino la mamá que estaba haciendo algo muy bien, que era muy reconocida, que era valorada y que era regia. Yo les creé un estereotipo: el de la madre triunfadora; y así fue mucho más bonito. ¿Sabes qué? Te tienes que marketear. No hablo de mentir, sino de expresar lo que tú realmente sientes. Y yo siento pasión por la vida, pasión por lo que hago.

Estudió lengua y literatura francesas, jamás la ejerció.

No, pero soy una lectora nata.

Consiguió trabajo en Oeschle.

Mi hermana me lo consiguió.

¿Qué edad tenía?

Para los estándares de hoy podría decir que era mayor: 32 años.

Tenía 32, nunca antes había trabajado, empezó como empleada. Hoy maneja una agencia de viajes que el año pasado facturó cerca de US\$20 millones. ¿Cómo se sintió esto?

Mucho trabajo. Mucha pasión por lo que haces. ¡Crear en lo que vendes! Rodearte de gente capaz. Impartir tu mística, porque el factor salarial no es el preponderante.

Detalle importante, pues mucho empleado cree que debe dar solo hasta donde su sueldo lo precisa. Ese es el primer error. Uno gana posiciones en una empresa en la medida en que va dando más, pues sus jefes directos están viendo su potencial, su capacidad para asumir posiciones con cada vez mayores responsabilidades.

¿Y si el jefe directo es un mediocre que no quiere reconocer su talento, qué hace uno?

¿Sabes qué pasa? Cuando uno busca trabajo se olvida de un detalle muy importante: uno tiene que seleccionar la empresa en la que quiere trabajar; y tiene que ser una en la que uno sienta que va a aportar, con una cultura corporativa acorde con la tuya, porque tú le vas a dedicar tus años de estudio, tu experiencia, tu pasión, tu ética, ¡tus valores! Esto es un acuerdo de a dos. ¿Qué pasa? Nos quedamos esperando a que nos contraten. ¡Ese es un error!

“ Uno debe seleccionar la empresa en la que quiere trabajar porque es donde va a volcar sus años de estudio, su experiencia, su pasión, su ética ”

Empezó en el área de compras de Oeschle, pasó a la de ventas en el rubro textil...

¡Quince años estuve en textiles!

No tenía estudios de administración...

Yo diría que no tengo una formación académica tal como se considera hoy en día, pero sí la tengo a través de mis mentores, de las personas con las que he trabajado y de las que he ido aprendiendo; además he hecho cursos. Con American Express tenemos una universidad ‘on line’, y en la vida uno va tomando el jugo que todo tiene; así vas aprendiendo.

¿Esa vocación por sorber conocimiento, de dónde le viene?

Es genético. Mi padre era un hombre sumamente creativo: él hizo Bujama, hizo realidad El Bosque. Jamás los vio como un negocio; él buscaba otros intereses. Era un creativo, y al creativo no puedes pedirle que sea administrativo. Son dos rubros diferentes. Por eso una empresa debe ser capaz de identificar las habilidades de su personal para saber colocarlo donde pueda florecer.

Toda vivencia laboral la ha compartido con sus hijos. ¿Qué cree que ellos hayan aprendido?

Que cuando te caes no te puedes quedar mucho tiempo mirando el suelo. Ellos han aprendido a levantarse muy rápido.

Usted también lo ha aprendido. Al mes que abrió esta agencia falleció Tito, su esposo.

Al mes, y no hubo tiempo de llorar. Había que sacar adelante la empresa, y tuve que hacerlo. ¡Tú sacas la fortaleza de adentro!

Travex ha sido y es la realización de algo: es una empresa en la que he puesto mucho de mí, en la que me siento rodeada de gente que me estima y me quiere reconociendo mis valores y mis deficiencias. Siento que tengo una cartera de clientes que sabe que como empresa le entrego lo mejor de mí.

¿Cómo fue ese primer día en Oeschle? Nunca antes había trabajado fuera de casa.

Un reto maravilloso; todo me parecía regio. Tenía a mi favor la ignorancia del que no sabe: yo me podía equivocar, ¿me entiendes?

Convertió su debilidad en algo positivo.

Todo era una nueva aventura; y lo fue luego entrar al sector textil, y después al de turismo.

Hay que sacarle lo positivo a todo.

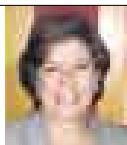
Totalmente. Yo soy sumamente positiva, y lo soy porque sé que cuando uno le pone trabajo e interés a algo, ¡lo saca adelante! Por eso uno tiene que rodearse de personas que lo apoyen, escoger buenos socios, buenos equipos. También es importante la familia, y la mía es maravillosa: mi madre, que a sus 84 años sigue siendo una gran consejera; mis cuatro hermanas, amigas incondicionales y regias empresarias; y mi hermano, con quien inicié esta aventura y sin cuya habilidad no habríamos crecido tanto. Y, bueno, como en los cuentos de hadas, también he encontrado el amor... Pero eso será ya para conversarlo en otra ocasión. ■

puntodevista

¡Pensemos en grande!

Carmen Rosa Graham

Administradora



Los acontecimientos en el Cusco durante estos últimos días nos llevan a reflexionar sobre los temas urgentes que deben cambiar en nuestro país, pues no son exclusividad del pueblo cusqueño y se presentan de distintas formas en cualquier parte del territorio y en los más diversos sectores de nuestra sociedad.

Creo que lo que nos enseñan desde muy niños y que dice “Cusco es el ombligo del mun-

do” y por extensión lo es el Perú (lo cual sucede en muchas otras ciudades del mundo), ha contribuido a que desarrollemos una mentalidad de mirar hacia adentro y hacia atrás.

Hacia adentro, pensando que somos los únicos en el mundo con diversidad étnica, los únicos con sociedad “fragmentada”, los únicos con una historia muy rica y con maravillas arqueológicas, por lo que creemos que tenemos problemas muy distintos a los del resto del mundo y, por otro lado, que el resto del mundo debe venir a conocernos y estar dispuesto a

correr riesgos por la inseguridad con que se vive en el país, en lugar de visitar muchos otros maravillosos destinos en el mundo. ¡Cuánta soberbia!

Hacia atrás, porque creemos que podemos vivir del pasado y de su legado, y como nos enseña Jesús: “No se puede arar la tierra mirando hacia atrás”. Necesitamos poner en valor las obras de los antiguos habitantes del Perú, con obras tan o más importantes a las que hemos heredado. Tenemos una historia muy rica y debemos conocerla para aprender de ella, trabajar mejor el presente y forjar

un futuro superior, no quedarnos en el pasado. ¡Cuánta ceguera!

Hoy el mundo nos ofrece más oportunidades que nunca. Lo más importante: nos ofrece la posibilidad de desarrollar instituciones, empresas y sociedad para llegar a ser un país desarrollado dando saltos cuánticos, es decir evolución instantánea, sin necesidad de aquellas dolorosas revoluciones del pasado.

Para esto necesitamos ampliar nuestra visión, dejar de mirarnos hacia adentro, ubicarnos en el globo e identificar cuáles son nuestras posibilidades, dejar de mirar los problemas menores y trabajar las oportunidades mayores. No pensar en lo que podría suceder si se hace algo, sino en lo que va a suceder si no se hace nada.

“ Hoy el mundo nos ofrece la posibilidad de desarrollar instituciones, empresas y sociedad para ser un país desarrollado ”

Ojalá las energías se dedicaran a presentar una propuesta, un plan de desarrollo, un plan de inversiones para hacer del Cusco una región ejemplar para el turismo mundial, y que las protestas fueran exigiendo la aprobación de las leyes y de los reglamentos necesarios para que en cinco años la

región presente un perfil amable, seguro y seductor al turista y al inversionista.

Es imperativo que cambieemos, que seamos exigentes con nosotros mismos, que nos enfoquemos a objetivos trascendentales y dejemos la mediocridad que caracteriza a nuestra sociedad. Para ello debemos quitarnos las amarras que la costumbre, la tradición, la inseguridad y la falta de fe en nosotros mismos nos imponen.

La decisión es de todos y cada uno de nosotros como ciudadanos, trabajadores, empresarios y gobernantes, sintámonos orgullosos de nuestros actos y del ejemplo que damos a las nuevas generaciones. ¡Pensemos en grande y actuemos acorde! ■