

Ejecutivas

Sugerencias y comentarios: ejecutivas@comercio.com.pe

Boticas Líder

Nombre de la cadena en ciernes que Ana inició en 1991 en Independencia. Hoy tiene tres locales y en junio abrirá dos más en San Juan de Lurigancho.



El inicio

Para abrir su primera botica, Ana invirtió una suma que hoy considera ínfima: S/8.000. El 2007 facturó S/240.000. Emplea a 19 personas.

Entrevista ►

ANA MARÍA JIMÉNEZ

Trabajó limpiando una farmacia sin cobrar, su objetivo era aprender de la dueña de ese negocio. Huérfana de madre a los 9, desde entonces realizó mil oficios. Hoy tiene tres boticas

“¡Yo no sirvo para ser dependiente!”

ANTONIO ORJEDA

Tenía 9 cuando murió su madre y, a esa edad, decidió que no quería vivir más en casa (papá había instalado ahí a su otro compromiso). Ana María le pidió a unos tíos que la acogieran. Conoció una realidad diferente a la suya, aprendió a anhelar una realidad mejor. No se rindió ante nada. Después de 17 años en el rubro de la salud, ha comenzado a forjar una cadena de boticas. Líder, así las llama. “No pensaba crecer así”, sonríe la mujer que decidió su destino a los 9 años.

Empezó como asistente de limpieza en una farmacia, hoy tiene tres boticas. ¿Cómo?

Es que nosotros quedamos huérfanos de madre. Entonces tuvimos que trabajar de lo que sea.

¿Cuántos son ustedes?

Nueve.

¡Nueve hermanos!

Yo soy la quinta. Me quedé sin mamá a los 9 años; y en la casa la ley era: el que trabaja, come. Entonces, en la medida de nuestras capacidades, nos repartimos las obligaciones. Nosotros teníamos que estudiar y trabajar.

Perfecto, pero cómo explica haber pasado de asistente de limpieza a dueña de tres boticas.

Desde niña he trabajado en muchas cosas, y siempre que busqué un trabajo jamás me preocupé de cuánto me iban a pagar, sino qué podía aprender, porque mi sueño—desde chiquita—era llegar a hacer cosas grandes.

Cierto. Con su enamorado—hoy su esposo—usted antes tuvo un negocio de calzado. Fue durante el primer gobierno de Alan García, ¿no?

Sí, y nos fue de patadas: los cortes de luz nos obligaban a trabajar de amanecida (el rendimiento no era el mismo, eso se notaba en la producción). El cuero subía de precio a cada rato. Mi sueño era exportar. Pero trabajar así era muy duro.

¿Qué edad tenía?

Veinte años.

¿Y Pedro?

También.

¿Cuánto habían invertido?

Dos mil dólares, creo.

Todo lo que tenían.

Lo invertimos todo.

¿Cómo fue vivir ese día a día, viendo cómo su negocio se iba al diablo?

Nunca he sentido frustración por eso. Yo sabía que había puesto todo de mi parte, y si no salió, ¡no salió, pues!

Quedó huérfana de madre a los 9



PURO PUNCHE. En 1991, con su hermana, abrió su primera botica. La segunda llegó dos años después, y la tercera luego de siete años. Por eso comenzó a estudiar Farmacia. Había querido ser maestra, la falta de billete se lo impidió. Hoy, con su ejemplo, Ana María educa a quienes quieren aprender de ella.

LA FICHA

Nombre: Ana María Jiménez Velázquez.

Colegio: “Empecé en el 3048, en San Juan de Lurigancho. Cuando mi mami murió me fui a vivir con unos tíos en San Miguel, y terminé en el Rosa de Santa María (Breña)”.

Estudios: Dejé Educación en la U. Garcilaso de la Vega cuando estaba en octavo ciclo. Está en octavo ciclo de Farmacia en la Universidad Norbert Wiener.

Edad: 42 años.

Cargo: Gerenta general y propietaria de las boticas Líder.

años. ¿Qué fue de su papá?

Él tenía otro compromiso. Yo no tengo por qué juzgarlo, pero reconozco que él no se responsabilizó de nosotros como debía; y cuando él decidió traer a su compromiso a la casa, yo le pedí a unos tíos que me llevaran con ellos.

Ese hecho debió ser determinante en su vida.

Pienso que sí, porque yo me había criado en toda la pobreza que había en casa, y tú no puedes aspirar a nada si es que no has conocido otra realidad. Yo me fui a vivir con mis tíos: él todavía es catedrático de una universidad, mi tía era directora de un colegio.

Usted tenía 9 años. ¿Alguno de sus hermanos siguió sus pasos?

Al decidir irme, otra pareja de tíos recogió a mi hermanita me-

nor y también a uno de mis hermanos, pero a él lo devolvieron porque era muy travieso.

Su decisión fue vital.

Fue importante, no vital. Fue duro separarme de mis hermanos, porque los tíos pueden ser muy tíos, pero no es lo mismo: tú no les puedes decir no, tú tienes que decirles amén... Pero mi decisión fue importante, porque todas las comodidades que vi en su casa, yo las comencé a anhelar. Yo sabía que no eran mías, me lo hacían sentir... Yo decía: “Cuando sea grande, yo voy a tener esto ¡y mucho más!”.

Ingresó a la Garcilaso, se pagaba los estudios trabajando en una fábrica de zapatos. Así conoció el rubro en el que luego iniciaría su primer negocio.

Sí.

Usted quería salir de pobre.

Claro.

¿Qué es lo más fregado de ser pobre?

Cuando eres pobre todas las puertas se te cierran, y cuando además eres una persona pobre de afecto, la gente te humilla, abusa de ti. Por eso hasta ahora odio el término ‘pobrecita’. “Pobrecita, no tiene mamá”... ¡Lo odiaba!... Cuando mi mamá recién falleció, trabajé en un mercado limpiando los puestos de pescados, de frutas... ¿Y con qué me pagaban? Con pescado malogrado, con frutas podridas...

Tenía 9 años.

Sí. Pero esas cosas me han hecho valorar lo que tengo.

Con mayor razón debió entonces dolerle que su negocio de calzado se fuese al tacho...

Comprendía que yo no era la única que estaba pasando por esa situación (la hiperinflación). Le estaba pasando incluso a gente poderosa.

Por eso tuvo que dejar la universidad.

Claro.

Usted debe querer harto a Alan.

(Ríe)... Yo ya me había ido abriendo otro camino: estaba como ayudante en esa farmacia.

En paralelo.

Sí. Yo iba porque me gustaba la dueña: una chinita, se llamaba Rosa. Ya falleció. ¡Me gustaba su espíritu ganador! Ganaba cualquier cantidad, pero igual la veías subida en los anaqueles: limpiando, sacando sus medicinas. No era como esas jefas que son pedantes, soberbias. Yo me identificaba con ella. Decía: “Algún día quiero ser así”.

¿Cómo la conoció?

Su farmacia era a la que yo iba. Siempre la veía, hasta que un día le dije: “Señora, ¿puedo venir a ayudarla?”. “¿Has estudiado Farmacia?”. “No, pero justo quiero venir para eso: para ver si me gusta”. Me aceptó. “Pero eso sí: sin sueldo”. “No se preocupe, yo quiero aprender”.

“ Cuando mi mamá falleció, limpié puestos de pescados y de frutas en un mercado. Me pagaban con productos malogrados ”

Su negocio de calzado estaba en caída.

No, todavía estaba bien. Y empecé a ir, primero dos horitas...

Pero si le iba bien, ¿por qué bajaba en lo otro?

El negocio estaba bien, pero no crecía como yo quería que creciera; y yo vi en ella a una persona de quien podía aprender cómo llevar un negocio. Pero yo solo limpiaba, colocaba medicinas. Yo no atendía, pero mi oreja estaba bien parada.

Lo que usted quería era aprender, y trabajaba gratis porque veía eso como una inversión.

Me enriquecía.

Es loco, usted dice: “Me enriquecía” y no ganaba dinero.

Me enriquecía de conocimientos, algo que la gente ahora no valora. Ahora quieren dinero ¡y punto! Pero cuando mi negocio se puso mal, dejé de ir a la farmacia.

¿Cuándo se da cuenta de que su futuro estaba en las boticas?

Cuando me metí más en mi negocio (zapatos) me di cuenta de que el problema era grande y de que con mi esposo teníamos diferencias respecto del manejo. Yo decía blanco y él negro. “Esto no tiene futuro”, dije. Quería dirigir yo. ¡Sin que nadie interfiera! A mi hermana justo la habían liquidado de un trabajo. Le propuse juntar su dinero con el mío y poner una botica. “¡Pero yo no sé nada de eso!”. “¡Qué importa! ¡Se lee y se aprende! La señora Rosita trabaja así, trabaja así. ¡Yo sé!”. Y mi hermana—igual que todos mis hermanos—desde chiquita ha confiado en mí. Me dio toda su plata y yo puse la botica. No nos alcanzó para poner rejillas. Pusimos un solo mostrador. De madera. De segunda... Para colmo vivíamos en un barrio un poco ‘movido’, pero yo sabía que los ‘choritos’ no se iban a meter. Nunca ‘chocan’ con el barrio.

Dígame: si ya le había ido mal con lo del calzado, ¿por qué se metió en otro negocio?

Es que tenía que hacer negocio, ¡yo no sirvo para ser dependiente! Yo aspiraba a grandezas. Además, yo no había terminado mi carrera. Cuando empecé, los pedidos los hacía de a uno: uno de cada producto. Los vendedores me miraban medio feo. Yo me tragaba mi vergüenza. Y cuando me di cuenta, había pasado un año: ya le había puesto vitrinas de aluminio, ya tenía sus rejillas, ya estaba todo bien bonito.

Y el chico con quien comenzó el negocio de zapatos, la acompañó también en esta aventura.

Sí, pero ahora es ¡mi trabajador! Las cosas ahora están bien claras: la que dirige, ¡soy yo!

En un mes abrirá dos boticas más. Su mamá debe estar feliz.

Ojalá que desde donde me esté viendo, ella se sienta feliz. Me hubiera gustado tenerla aquí, sentadita como una reina, brindándole todas las cosas que ahora le podría dar... Ella me hizo mucha falta. ¡Me sigue haciendo falta! Porque yo tuve que lidiar con mis hijos y con el negocio a la vez. Yo no los pude disfrutar de niños. Yo no sé cuándo el mayor aprendió a ir solo al baño, cuando aprendió a amarrarse los zapatos... A Dios gracias, él nació con un don especial: inteligencia superior. Tal es así, que ingresó a la universidad a los 14 años. Ahora está en tercer ciclo y estudiando una carrera difícil: ingeniería electrónica. Yo nunca tuve que revisar los cuadernos. Él solito ha ido avanzando.

O sea que como sus boticas, su hijo es un líder.

¡Mi hijo es un líder! Y eso se lo hemos transmitido mi esposo y yo. ■

puntodevista

Pase la Noche en Blanco

Arabella Krateil
Publicista



Miraflores realizó con éxito su primera Noche en Blanco, una actividad que constituye la mayor expresión de arte público. Permite que la gente se vuelque a las calles para disfrutar del arte sin tener que entrar necesariamente en recintos cerrados. A pesar de que el frío ya se hace sentir, Larco y sus alrededores estuvieron llenos de gente que disfrutó de un paseo inusual. La urgencia que

generan estas pocas horas de convocatoria hace salir a grupos familiares o de amigos a sorprenderse con expresiones atípicas de arte. En honor a la cumbre, los artistas invitados eran básicamente europeos y sus propuestas, sin duda, distintas.

La mezcla de lo que se vio fue de mucho contraste. Los peruanos nos podemos relacionar con un curso en homenaje a la papa o con un pasacalle anchashino, pero nos resulta un poco más difícil de comprender que arrojar papeles desde lo alto de un edificio cons-

tituya una expresión artística.

No estamos acostumbrados a ver proyecciones de videoarte en las fachadas, ni artefactos luminosos clavados en un parque o intervenir una galería abandonada. Además, no siempre se comprende el mensaje. Pero así sucede, porque la actividad es más grande que la obra. El conjunto es lo que deja una huella, una sensación que relacionaremos en la memoria con la cumbre y sus temas.

Hay que aplaudir la iniciativa y el esfuerzo de gestar este megaevento en el que el ciudada-

no pudo disfrutar de una manera enriquecedora de su ciudad. Hubo un poco de todo: desde un concierto de música experimental que atrajo a los más jóvenes, muchos juegos de luces, proyección de videos, instalaciones diversas, una interesantísima muestra fotográfica, esculturas y hasta una moto revelando una visión ‘kitsch’ del amor.

Por absurdo que resulte una papa voladora, con ojos y todo, fue la estrella de la noche. Hay que reconocer el ingenio y el simbolismo. La papa se robó el show y su reiterada presencia en la noche (y en la cumbre) la reivindicó ante el Perú y el mundo. ¡Viva la papa!

Entre los previos a la Noche en

Blanco, llamó la atención la performance que organizó Jota Castro en la playa Redondo: “La palabra del mudo”, en la que un mudo proclamó un discurso usando solo lenguaje de señas y logró que los invitados ‘hablantes’ pudieran experimentar el sentimiento de exclusión.

Otro efecto que capturó mi atención fue el “círculo rojo” de George Rousse, quien intervino una galería abandonada en Ricardo Palma pintando una figura geométrica en una perspectiva tal que resultó una trampa para el ojo de la cámara.

Pero en fin, lo que me gustó a mí no tiene que gustarle a todos. Eso no es lo importante. No todo es para todos los gustos. Tam-

co todo fue de gran nivel, pero lo que sí estuvo por todo lo alto fue el civismo ejemplar del público que será recompensado.

La Noche en Blanco es una experiencia que Miraflores ha decidido repetir cada año. Significa que nos podemos poner ambiciosos y reclamar mayor despliegue, mayor cantidad de atracciones simultáneas. Mayor nivel de exposiciones, pero, por sobre todo, mayor difusión, porque si vamos a hacer que el arte salga a las calles al encuentro de la gente, tendremos que realizar una labor didáctica de explicar el sentido de las cosas. Solo si entendamos a la gente a apreciar el arte podremos esperar que esta actividad sea cada vez más rica. ■