

Ejecutivas

Sugerencias y comentarios: ejecutivas@comercio.com.pe

Restaurante Diana

Lo abrió en Pisco, dos semanas después del terremoto que azotó la ciudad. Vende 200 menús al día. Los domingos supera los 300 platos.



San Sebastián

Comercializadora de plátanos que inició el padre de Diana y que ella, por el momento, ha cerrado, pues su restaurante le rinde más.

Entrevista ▶ DIANA SEBASTIÁN

No terminó el colegio y desde los 12 ayudó a su padre a vender plátanos. Su esposo celebra su ángel para las ventas. En Pisco, tras el terremoto, ella vislumbró una succulenta oportunidad

“Mi meta siempre ha sido avanzar”

ANTONIO ORJEDA
Enviado especial

PISCO. Diana Sebastián es tímida, lo suyo no es hablar. Se emociona, se turba, se avergüenza al saber que hemos venido por ella. Está en su cocina, está sirviendo platos de sopa. “¿Usted ha preguntado por mí?”. Tímida, no deja de sonreír. “Esto es un reconocimiento al tesón”, resuelve su esposo.

Como su padre, Diana no concluyó la escuela. Como él, trabaja sin cesar.

Papá fue ambulante, terminó sus días como mayorista de plátanos. “Los trae de la selva, seguro es narco”, se decía en esta ciudad. Nadie reparó en un detalle: él comercializaba plátanos de seda, que se producen en la costa. No en la selva. La gente habla por hablar, no reconoce el éxito ajeno, Diana lo tiene claro. Por eso le sorprende que hayamos venido por ella.

En setiembre del 2007, dos semanas después del terremoto de agosto, ella identificó una oportunidad de negocio: abrió un restaurante en medio del caos. Podrá parecer absurdo, pero ella acertó. A tal punto que por el momento ha cerrado el negocio de los plátanos. Esta es su historia.

Usted no acabó el colegio por ayudar a su padre en el negocio. Sí, porque me gustaba ayudarlo.

¿A qué se dedicaba él?

Él traía plátanos, y yo vendía con él. A veces vendía en la calle, otras en la camioneta, los domingos me iba a otros mercados...

Empezó a los 12 años.

A los 12, ayudando a mi papá, hasta que falleció; y cuando eso pasó, como mi mamá ya había empezado otro negocio, me dejé el de los plátanos a mí.

Hay quienes aún la recuerdan vendiéndolos en una carretilla. ¿En un triciclo! O, si no, ponía una mesa en el mercado y ahí vendía.

Terminó convirtiéndose en la mayor proveedora de plátanos de Pisco.

Cuando mi papá falleció, yo seguí adelante.

¿Cómo así creció tanto?

¡Porque me gustaba, pues!

¿Por qué creció usted y no los otros?

Porque a mí me gustaba: yo llegaba a la gente, la convencía.

¿Desde qué hora trabajaba?



INSTINTO PURO. El terremoto de agosto del 2007 tumbó sus tres casas, no las paredes de un depósito que ella convirtió en restaurante. Pisco estaba paralizado, ella puso a caminar su negocio... y la rompió.

“Usted pregunte en el mercado: ‘¿Quién es la señora Diana?’, ‘¿Quién vendía más, ella o su esposo?’. Pregunte, y se va a enterar”

Cuando tenía que ir al mercado, me levantaba a las cuatro de la mañana y me quedaba hasta las ocho de la noche. Cuando no había (mercadería), descansaba.

Su papá llegó a tener camiones. Sí.

Aquí se decía que él había hecho

plata porque era narco. Decían eso, pero no.

¿Por qué a la gente le cuesta reconocer el esfuerzo del otro? No sé, pero así hablaban.

Lo mismo pasa cuando logramos algo, decimos que se lo debemos a Dios, a la suerte... ¡A la suerte!

¿Cree que lo suyo es suerte? Lo mío es suerte, porque yo tengo ángel para los negocios. Lo que yo abro, ¡siempre va bien! Usted pregunte en el mercado: ‘¿Quién es la señora Diana?’, ‘¿Quién vendía más, la señora Diana o su esposo?’. Usted pregunte, y se va a enterar.

¿Pero la señora Diana vende

más solo porque tiene suerte? ¿Debe haber algo más, no? Cuando yo mandaba a un vendedor, no le compraban. Tenía que ir yo. Por eso a veces ellos se molestaban.

¿Cuál es el secreto de su suerte? No sé, Dios me la ha dado (ríe)...

Dos semanas después del terremoto usted abrió un restaurante, ¿no era absurdo? La gente estaría más preocupada en subsistir que en salir a comer.

En ese momento no había dónde comer, entonces dije: si tengo un local, tengo que abrir. Cuando empecé, lo hice con mis taldos de plátanos (los de su otro negocio), mi esposo me de-

LA FICHA

Nombre: Diana Yolanda Sebastián Mora de Saravia.
Colegio: Hizo la primaria en La Rotonda y llegó hasta tercero de media en el Bandera del Perú. “En la nocturna, porque tenía que ayudar a mi papá en el negocio”. Ambos en Pisco.
Estudios: Ninguno.
Edad: 48 años.
Cargo: Propietaria y gerenta general del restaurante Diana.

cía: “Toma fotos, para que veas cómo empezaste”. Empecé con cuatro mesitas.

¿Qué pasó con el negocio de los plátanos?

Mi esposo siguió con él, pero ¿qué pasó? Había domingos en los que aquí venían grupos y se llenaba, y no había quién me apoyara, yo no podía sola.

Por eso dejó lo otro.

Recién, porque como me están pagando bien por el local (donde vendía plátanos), lo alquilé.

Subuen olfato para los negocios hizo que le saque el lado positivo al terremoto.

Sí (ríe)... y como ve, aquí me encuentro, sirviendo en la cocina, porque no puedo ver que la gente trabaje y yo esté sentada, no. ¡A mí me gusta trabajar!

Hoy atiende unos 200 menús al día.

A veces llevo a más.

O sea que el terremoto a usted le hizo bien.

Sí (ríe)... Por un lado, porque he perdido tres casas, se me cayeron.

¿Cómo fue el día que abrió su restaurante?

El primer día no me pude quedar, me quedé con los plátanos. Acá se quedaron mi mamá y mi cuñada, pero yo estaba inquieta. “No –le dije a mi esposo–, yo tengo que ir porque la gente me tiene que ver a mí, porque ya sabe cómo soy yo”.

Se refiere a que aquí tenían que saber que usted era la dueña. Sí.

Usted llegó hasta tercero de media; sin embargo, aplicó un criterio de marketing que se aprende en universidades o escuelas de negocios. Sí (ríe)...

¿Cómo así?

Mi meta siempre ha sido avanzar, no quedarme ahí nomás.

Deniña, cuando empezó a los 12, ¿tenía algún sueño en especial?

Siempre pensaba en que iba a seguir en el negocio. Me gustaba.

¿Qué era lo que más le gustaba?

Como mi papá empezó con los plátanos, yo tenía que seguir, porque yo veía que daba. ¡Pero para eso nos amaneíamos! A veces mi papá descargaba (la mercadería) o yo. Yo compraba en Lima, de camión a camión.

¿En qué momento dejó de atender solo en cuatro mesas?

La gente se fue avisando. Compré diez mesas más, y más; los domingos tengo que poner camballetes...

Usted no es muy consciente de cómo ha logrado esto, ¿no?

(Ríe)... Será la sazón, la comida.

El secreto está en usted: en su habilidad, tesón y coraje para haber hecho todo esto. (Ríe)...

A veces nos nos damos cuenta de lo valiosos que somos, ¿no?

Siempre me ha gustado el trabajo. Cuando vendía plátanos, yo me levantaba a las cuatro de la mañana, y si no había gente (para que la ayudase a transportarlos), yo misma empujaba mi triciclo. Pregunte usted en el mercado.

¿Su papá terminó el colegio?

No.

¿Hasta qué año llegó él?

No sé.

¿Cómo empezó?

Vendiendo en canastita, con mi mamá. Se venían de Chinchá. Una viejita que vendía chicharrones le dio un cuartito para que durmieran. Así fueron ellos: vendiendo y vendiendo. Después comenzó a traer plátanos de Lima, después del norte.

¿Él tenía camiones cuando usted comenzó a ayudarlo?

Todavía. Eso fue cuando yo tendría 14, 15 años.

O sea que usted fue la responsable de que él creciera.

(Ríe)... “Es que para los negocios ella tiene ángel!” (Interviene su marido). Sí, usted pregunte... Yo he tenido bastante suerte.

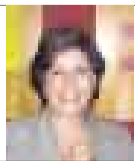
¡Suerte no, caray! ¡Es usted! (Reímos)...

punto de vista

Optimismo y prevención

Carmen Rosa Graham

Administradora



Los acontecimientos financieros iniciados en Estados Unidos coinciden con uno de los mejores momentos económicos en la historia del Perú, sino el mejor. Es una ventaja para nosotros saber que nos encontramos en una posición sólida con la cual afrontar situaciones que no conocemos.

Dentro de los comentarios que venimos recibiendo encontramos que hay una corriente entusiasta

que nos repite que la crisis exterior no tocará al Perú porque nuestras macrofinanzas están saludables. Pensamos que es una visión parcial y exagerada que puede llevar a ignorar los riesgos. Ser optimista y realista no es contradictorio, y mucho menos ser previsor.

Optimista es, según el diccionario de la Real Academia Española, el “que propende a ver y juzgar las cosas en su aspecto más favorable”, para esto es imperativo conocer la realidad y buscar las oportunidades y ángulos positivos que esta nos presenta, pero no es ver solo

una parte de la realidad.

Primero debemos estar claros en que la economía de hoy no es comparable con la de ningún otro tiempo, básicamente por la integración económica global, entonces el análisis de crisis anteriores es solo referencial.

La interconexión financiera no solo está referida a aquella de los estados, sino también de las empresas. Los mercados están interconectados, ya que productor y consumidor no están en la misma localidad ni afectos a los mismos hechos; sin embargo, la situación de uno sí afecta al otro.

Nos sentimos orgullosos del crecimiento de nuestras exportaciones en los últimos años y de la diversificación que van logrando nuestros exportadores tanto en productos como en mercados de destino. Y como son los consumidores los que hoy gobiernan el mercado, es imperativo que cada empresa evalúe los efectos que todos estos acontecimientos tendrán en los niveles y patrones de consumo de sus clientes finales. Debe usted revisar toda la cadena de producción y distribución.

Por ejemplo, si soy proveedor de tinta para la impresión de etiquetas autoadhesivas que se colocan en un frasco con productos peruanos para exportación, más me vale conocer adónde se exportan,

a qué segmentos de mercado y el grado de sensibilidad de estos a la situación. Es decir, tengo que ver más allá del simple contacto con mi cliente local, y sobre todo debo estar muy bien comunicado con las empresas que hay en la cadena de producción y distribución para que coordinemos actividades y respondamos oportunamente a los requerimientos del consumidor minimizando los costos y riesgos.

Debemos tener en cuenta que en épocas complicadas se debe prevenir y planificar al detalle, pero sobre todo estar muy claros en que también se presentan oportunidades únicas. Entonces es importante estar alerta a cualquier cambio en el mercado, cualquier nuevo requerimiento, afinando nuestra

visión para captar las oportunidades y llegar con los productos y servicios requeridos. Siempre se escucha que buenas fortunas se generan en los peores momentos... debemos estar atentos.

Seamos realistas, cuando llueve todos se mojan dice el refrán, y claro... los que tienen paraguas se mojan menos y pueden ver mejor la situación.

Así que no nos desesperemos pero tampoco creamos que “aquí no pasa nada”, como decía un famoso comentarista deportivo. Más bien hagamos que sigan pasando muchas cosas positivas. Continuemos mirando con optimismo las oportunidades de este mundo interconectado. ¡Seamos optimistas con realismo y prevención! ■■