1 de 1

Adrián Echeverriaga

LÍDERES TEMPRANAS

Historias de uruguayas que llegaron a la cúspide empresarial antes de los 40

Llegaron a cargos de responsabilidad con menos de 40 años pero no se consideran mujeres maravilla; con una alta cuota de entusiasmo, tenacidad y talento, supieron sortear obstáculos y aprovechar cada oportunidad

29.04.2021 07:00 Lectura: 24'

Por María Inés Fiordelmondo

Camila Ribas, Sofía Palamarchuk y Sofía Jaunsolo no se conocían, hasta que un viernes soleado de abril chocaron sus puños en la terraza de Espacio Serratosa y sonrieron juntas para las cámaras de Galería. Junto con Yaninna Mella, que hace dos semanas fue madre por segunda vez, y Agustina Sartori, que trabaja desde su oficina en San Francisco (Estados Unidos), tienen mucho en común. Puede que más de lo que ellas imaginan.

MÁS DE GALERÍA

LÍDERES TEMPRANAS

Historias de uruguayas que llegaron a la cúspide empresarial antes de los 40

EDITORIAL

Risas que ayudan a sanar

¿DOPAJE TECNOLÓGICO?

Otra acusación para Lance Armstrong, el gran fraude del pedal

LA OPTIMISTA DEL AMOR

Danielle Steel: "Principalmente, lo que he hecho en mi vida es criar hijos y escribir"

Son mujeres, las cinco ocupan puestos gerenciales, y todas llegaron a sus cargos actuales con menos de 40 años; algunas a los veintipocos, otras apenas entrados los 30. Unas llegaron casi sin planificarlo, mientras que para otras la cúspide siempre fue la meta a alcanzar.

A simple vista, pueden parecer mujeres maravilla. Pero se empeñan en explicar por qué no lo son. En el camino hubo largas e intensas jornadas de trabajo, agendas apretadas -incluso entre la crianza de hijos-, muchos desafíos, pruebas y errores y un gran esfuerzo por encontrar el balance, o, como dice una de ellas, un "desequilibrio sano". Lo que no falta en ningún caso es el entusiasmo y la humildad propia de quien aun en lo más alto siente que tiene un mundo de cosas por aprender.

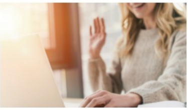
Entusiasmarse y dejarse sorprender

Hay quienes se dejan sorprender, no planifican y confían plenamente en que la corriente los arrastrará justo hacia el lugar a donde deben llegar. Dejan que todo fluya, como aconsejan tantos libros de autoayuda, amigos millennials y gurúes de la espiritualidad. Puede que ese sea el único camino posible en tiempos de incertidumbre. Nunca fue, sin embargo, la principal vía elegida por Camila Ribas.

Su currículum pasa perfectamente por el de una ejecutiva de 60 años que espera con ansias una disfrutable jubilación tras una carrera exitosa. Pero Ribas, que trabajó en al menos ocho empresas, ha sido jefa en unas cuatro y hoy ocupa los máximos puestos a nivel país de las argentinas Rapsodia y Caro Cuore, tiene 32 años.

ETOILE DEL BALLET NACIONAL

Rosina Gil: "Los 30 han sido mis mejores años"

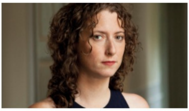


BIENVENIDA, VIDEOCONFERENCIA

Cómo lograr reuniones virtuales más pacíficas y provechosas

EX LIBRIS

Lecturas para blindar abril



ENTREVISTA

Jessica Bruder: la autora del libro que inspiró la película Nomadland

COMO SI FUERA UNA PELÍCULA

Todos los detalles de la ceremonia de los Oscar

SEMANARIO BÚSQUEDA

El aborto no debería integrar la "agenda de derechos", opina la senadora que heredó la banca de Lacalle Pou

Menos de la mitad de los estudiantes volverá a clase en mayo; creció la repetición escolar

BÚSQUEDA YA ESTÁ EN LOS KIOSKOS

Edición Nº 2120

Camila Ribas, country manager de Rapsodia y Caro Cuore. Foto: Adrián Echeverriaga

Para ella, que deseaba cumplir la mayoría de edad para empezar a trabajar y alcanzar esa sensación de independencia del primer sueldo, las oportunidades no caen del cielo, sino que surgen a partir de decisiones y situaciones que hay que salir a buscar. "En algunos casos podés creer eso de dejar fluir, y en otros hay que ser aguerrida, estar convencida de lo que querés y forjar el camino para que suceda", afirma. Hija menor de cuatro hermanos, Ribas se recuerda desde niña corriendo a un ritmo acelerado. Deseaba ir a la par del mundo adulto que la rodeaba. La independencia nunca fue una palabra que haya tenido que procesar, porque siempre estuvo en su ADN. "Siempre fui muy autónoma para no quedarme atrás. A veces los que nos criamos últimos somos unos sobrevivientes de la situación, entonces siempre tuve la voluntad propia de salir adelante", comenta.

En su caso, estudio y trabajo fueron de la mano. Ribas se recibió de licenciada en Comunicación Corporativa en ORT, pero ese título fue, en vez de una meta final, apenas el comienzo de una etapa de estudiante. "Sentía que toda oportunidad de amplificar el perfil y conocimiento iba a ser nutritiva más allá de cómo después se fuera dibujando el camino profesional según las oportunidades laborales. Fue una etapa en la que me dediqué más fuerte a ver qué era lo que me iba gustando y por dónde estaba bueno formarme, porque eran cuestiones que el mercado tendía a demandar", subraya.

Estudió un diplomado en Imagen e Identidad Corporativa en la Universidad de Belgrano (Buenos Aires), para el que tenía que viajar a clases un sábado al mes. Luego, impulsada por las ganas de seguir explorando el mercado argentino y sus posibilidades, hizo un posgrado en Marketing en la UADE que la llevó a vivir un año en el país vecino. Allí consiguió un empleo en la consultora Michael Page y estudió otros dos cursos: uno de fashion business y otro de ambientación de eventos. "Si me pasaba algo tenía el apoyo de mi familia, pero nunca dependí de algo ajeno para tomar estas decisiones".

Después de Argentina, aprovechó sus ahorros para pasar tres meses de vacaciones en Barcelona, aunque -nuevamente- no todo fue descanso. Allí hizo un curso intensivo de Gestión de Retail y Visual Merchandising.
Camila nunca se visualizó liderando una empresa con 30 años. De hecho, asegura que esa nunca fue su meta. Estudiaba con entusiasmo sabiendo que algún día, sin importar cuándo, daría sus frutos. Con apenas 28 años asumió su primer puesto de liderazgo como coordinadora de Marketing en Indian y Parisien; luego, pasó a ser jefa de Marketing en Sí Sí, puesto anterior al actual: country manager de la empresa argentina Rapsodia. "Fueron dos escuelas importantísimas porque son empresas con un volumen para Uruguay muy grande, con historia y trayectoria de años que te hacen entender mucho el negocio en el mercado".

Camila mira hacia atrás y no cree que alguna vez haya tenido que sacrificar o postergar algo para crecer en su carrera. De todas formas, admite que recién ahora está aprendiendo sobre la importancia de tomarse un tiempo para ella misma. Este año volvió después de mucho tiempo a las clases de guitarra y también a las salidas a patinar con amigas. "Por una característica mía de ansiedad o de inquieta, a veces me ponía la agenda muy complicada y demoré en hacerme esos espacios. Hoy estoy en una etapa en la que entiendo que son necesarios", subraya.

El entusiasmo, dice, es el motor que la impulsó durante toda su vida hasta el lugar que ocupa hoy. "Cuando uno le pone entusiasmo es todo más fácil, es lo que hace que naturalmente las cosas se den de la mejor manera", asegura.

Y fue su alma inquieta la que también la empujó, junto con un grupo de amigos y a partir de la pandemia, a crear Somos Acción en marzo del 2020, una organización que vincula personas o empresas dispuestas a colaborar con quienes llevan adelante ollas y merenderos. El entusiasmo contagia, brinda seguridad a uno mismo y a quienes lo rodean y, sobre todo, impulsa. Para Camila, es un estilo de vida.

Una cuestión de actitud

Llegó a la entrevista laboral en Abstracta con 22 años, el pelo lleno de rastas, experiencia laboral como moza y niñera en Irlanda y, sobre todo, ganas de aprender. Cursaba el segundo año de la Facultad de Ingeniería, pero tenía claro que no cumplía con todas las calificaciones a nivel técnico que buscaban en la empresa. Aun así se lanzó a la propuesta. Y para su sorpresa, la contrataron. Así fue como Sofía Palamarchuk empezó a trabajar en el sector tecnológico como tester de performance junior. Fue el comienzo de una carrera que en apenas cuatro años la llevaría a convertirse en socia y CEO de la misma empresa para Estados Unidos, y a cocrear una startup (empresa emergente) dentro de Abstracta llamada Apptim, a la que por estos días dedica buena parte de su energía como CEO.

Sofía Palamarchuk, CEO de Apptim y directora de Abstracta. Foto: Adrián Echeverriaga

Mujer, 30 años, directora de la empresa tecnológica a la que entró como una empleada principiante. Pero no era una empleada más: era la única mujer entre 9 hombres (hoy son 120 en la empresa). Sofía es consciente de que su caso es raro en la industria, en Uruguay y en el mundo. Y lo vive con orgullo y responsabilidad. Sabe que predica con el ejemplo. "Las mujeres que estamos en una posición donde podemos ser un modelo a seguir tenemos que mostrar que no podemos hacer todo y está todo bien, porque es redifícil y estás dando una mala imagen de superpoderosa. Tarde o temprano el cuerpo va a explotar, entonces creo que es importante decir la realidad. Es difícil, no todas las personas pueden hacerlo porque requiere un cambio de contexto constante, mucha disciplina, tener clara tu prioridad, tu foco, darte tiempo para hacer ejercicio, para comer bien. Son muchas cosas y no es para cualquiera", dice. Pero ella no duda: es la vida que elige vivir todos los días.

Sofía habla de jornadas intensas de trabajo pero también de casualidades y de una familia que siempre alentó sus ocurrencias. El azar, dice, fue lo que la llevó a estudiar Ingeniería en Computación. Sus padres son arquitectos y su hermano orfebre. Había planificado ser contadora o economista, carrera que descartó luego de pasar los primeros meses de facultad. Entró a Ingeniería Mecánica por descarte y tampoco le gustó. Hasta que en la misma facultad se anotó a un curso de programación y no tuvo dudas: era lo suyo. "Sentí que podía crear cosas nuevas y me daba satisfacción. Ahí recién hice el click, descubrí que esta es mi carrera y por suerte creo que tomé la decisión correcta. Me encanta la industria y creo que hay muchas cosas en las que las mujeres podemos aportar", asegura.

Pero afirma que nada hubiera sido igual sin su viaje a Irlanda. Fue con el objetivo de perfeccionar su inglés, pero volvió con los pulmones recargados de la tecnología que se respira en un país que eligen empresas como Facebook y Google para instalar oficinas centrales. Regresó, también, con la mente abierta y acostumbrada a los desafíos.

Desde su primer año en Abstracta, Sofía se perfiló hacia roles comerciales, asistiendo a reuniones con clientes junto a sus jefes, al mismo tiempo que se entusiasmó tanto como la empresa con la idea de trabajar para Estados Unidos, principal destino de las exportaciones uruguayas de software.

Un año y poco tiempo después de haber entrado en un puesto junior, estaba arriba de un avión rumbo a San Francisco para representar a la empresa ante posibles clientes. Tenía 23 años y se reuniría con gerentes de tecnología (CTO) de compañías de más de 2.000 personas. "Por mi experiencia de haber vivido en el exterior y por las ganas de salir y conocer otros lugares, y haber pasado por muchos desafíos viviendo sola, era obvio en su momento que la persona para ir a Estados Unidos era yo", reconoce siete años después.

Sin embargo, todavía recuerda los nervios que sintió en sus primeras reuniones rodeada de gerentes de empresas, casi siempre hombres, en la meca de la tecnología. "Yo venía de otro país a hablar con propiedad de un servicio que ofrecemos que los podía ayudar a mejorar sus sistemas. Ellos me tenían que creer y yo además tenía que poder responder sus preguntas. Tenía miedo de que preguntaran algo que no supiera, de cómo reaccionarían al ver que era muy joven, cosas que pensaba que iban a perjudicar esa confianza que uno tiene que generar cuando tiene una primera reunión de tipo comercial". Pero Sofía, que siempre trató de usar el miedo a su favor, fue construyendo su autoconfianza ladrillo por ladrillo, fruto de sus resultados y también de la validación externa.

"El CTO de una empresa después de una reunión me dijo que quería trabajar con Abstracta y que además quería contratarme a mí, porque sabía de lo que hablaba, era ingeniera y muy buena", rememora. "Me dio mucha más confianza tener esa validación externa. A veces necesitás que alguien te diga que sos excelente haciendo algo", subraya.

Con el tiempo, el volumen de trabajo de Sofía aumentó y sus habilidades dentro de la empresa también. En 2017 pasó a vivir en San Francisco, asumió el puesto de CEO para ese país y pasó a integrar el directorio. Más adelante, detectó nuevas necesidades de los clientes y cofundó Apptim, una herramienta que pretende analizar fácilmente el consumo de recursos de apps nativas en dispositivos reales.

En marzo de 2020 Palamarchuk vino a Uruguay de visita por dos semanas. La pandemia, el trabajo remoto y las fronteras cerradas la llevaron a quedarse hasta hoy. En dos semanas su destino será otro: Vancouver, hacia donde se mudará junto con su pareja.

Sofía supo tener jornadas laborales de 16 horas, pero aprendió a organizarse. El libro Getting things done le dio algunos trucos, como priorizar tareas y destinar un tiempo para cada cosa, como responder mails. La clave para energizarse e inspirarse, no obstante, está en sus ratos libres, en los que medita, practica kite surf, yoga o pilates. "Tengo una rutina bastante definida. Meditar, no importa si son cinco minutos o media hora por día, me ayuda a despejar la mente antes de ponerme a trabajar. Salir a correr me ayuda a liberar tensiones. Por el lado del deporte trato de hacer todos los días media hora de algo, algo que me mueva el cuerpo me ayuda mucho a dormir mejor, a levantarme con más energía y a que mi cabeza funcione mejor".

Quienes hoy son sus socios le confesaron que fue su actitud lo que los llevó a contratarla. Y las rastas que usó unos meses, lejos de restar, sumaron. "Al poco tiempo de entrar a Abstracta me las saqué, y ahora uno de mis socios me dijo que se desilusionó porque tenía ganas de ver cómo serían esos próximos años con rastas. Fue algo que obviamente llamó la atención. Ellos dicen que mostró muchas cosas de mi forma de ser, y ahora que somos socios están supercontentos de no priorizar solo lo técnico, sino también las otras habilidades".

Bailar al ritmo de los desafíos

Era 2016 y en una mesa dentro del inmenso teatro Tianqiao Arts de Beijing había cantantes de ópera brasileños y también estaba Julio Bocca junto con quienes por entonces eran los primeros bailarines del Ballet Nacional del Sodre, Maria Noel Riccetto y Gustavo Carvalho. Y allí, junto a su compañero de baile Chenkuo Che Sierra, también estaba Sofía Jaunsolo, country manager de la empresa Willis Towers Watson, una multinacional de consultoría global, corretaje y soluciones. Tenía 35 años y no era la primera vez que viajaba a China.

Diez años antes, con 25, había hecho su primer viaje a Wuhan (China) como líder tanto del equipo de esa oficina como de la de India y Uruguay. Esta vez, sin embargo, estaba a punto de subirse a un escenario y representar a Uruguay por su otra afición: el tango. Sofía, que arrancó a aprender esta danza a los 29, se sentía incrédula y al mismo tiempo exaltada. Bailar tango en ese festival --que se hacía con motivo del Año de Intercambio Cultural entre Latinoamérica y China- fue solo una parada más de un camino repleto de desafíos. "Esas son cosas que te pasan solo a vos", le dijo una amiga cuando la invitaron a participar en el evento en el que bailó La Cumparsita. Jaunsolo pensaba: "Si se me da esta oportunidad, no puedo rechazarla".

Sofía Jaunsolo, country manager de Willis Towers Watson. Foto: Adrián Echeverriaga

Sofía se recibió de contadora en la Universidad de la República y empezó su carrera laboral como pasante en Citibank. De ahí pasó a trabajar en Guyer & Regules por dos años, hasta que encontró entre los avisos clasificados un anuncio sobre una multinacional que desembarcaba en Uruguay y buscaba candidatos para trabajar en la oficina local. Se presentaron más de 1.000 personas a las entrevistas con los reclutadores de Londres. Quedaron contratados solo con cinco empleados; uno de ellos era Sofía, que con 24 años fue elegida como encargada del equipo, de su desarrollo y crecimiento. Al tiempo, muy conformes con los resultados de la operativa en Uruguay bajo el liderazgo de Jaunsolo, sus jefes le ofrecieron liderar también la operación de los grupos en Wuhan e India, donde la empresa había abierto recientemente oficinas. Con 25 años ya lideraba equipos en tres países tan lejanos como diferentes culturalmente. Para acortar la distancia, Sofía viajaba todos los años a supervisar la operativa de ambos equipos y trabajar temas clave.

La ejecutiva recuerda esos años como intensos y de "mucho entrenamiento" a sus equipos. Con el tiempo la organización mejoró, los equipos maduraron y aquella intensidad inicial fue bajando. "Mi situación ahora es muy distinta a la de los primeros años. En cada oficina hay equipos super maduros y con un trabajo muy bien repartido. Si hay temas urgentes, está todo organizado para poder trabajar en un horario normal", explica.

Además, sus primeros viajes a China fueron muy distintos a los últimos. En 2006 los smartphones estaban aún lejos de popularizarse, no se podía sacar un pasaje a Wuhan desde Uruguay, casi nadie hablaba inglés -ni siquiera los azafatos del avión- y había cero conectividad. "Tenía 25 y no era irme a Brasil. Era algo totalmente aventurero, cosa que a mí me encanta y disfrutaba. Y en todo desafío está esa parte de incertidumbre", recuerda. Tantos viajes a China luego la impulsaron a estudiar el idioma, del que dio un examen internacional.

La ejecutiva, que también estudió un Master en Economía Financiera, reconoce que si bien la parte técnica es importante, en su carrera ascendente se ha topado con un montón de situaciones que excedieron su formación. Aunque la maestría le dio herramientas para tener reuniones de trabajo más efectivas con líderes extranjeros en otras partes del mundo, Sofía resalta la importancia de las habilidades humanas como la empatía, flexibilidad, curiosidad y, sobre todo, tener la capacidad de anticiparse a los problemas o cambios. Para ella, la mente abierta en un líder es fundamental.

Sofía estaba cumpliendo 40 años el día de la sesión de fotos para **Galería**. No tiene hijos, tampoco es casada y está convencida de que en la vida todo llega en el momento justo para cada persona. Antes de la pandemia, en su "pico de fanatismo" por el tango, pasaba sus fines de semana bailando en Buenos Aires o en las milongas uruguayas. También solía desconectarse del mundo laboral por varios días para salir de trekking y turismo aventura en alguna parte del mundo. Ahora cierra la computadora y sale a caminar o a andar en bicicleta. No es ambiciosa. No soñaba con el puesto de liderazgo que ocupa, pero se deja llevar por el ritmo de los desafíos, un baile tan apasionante para ella como el tango.

Garra latina y emprendedora

Con 23 años, la ingeniera telemática Agustina Sartori creó Glam St, una plataforma de maquillaje virtual que permite probarse los cosméticos mediante realidad aumentada, tecnología que posibilita que cualquier persona se vea maquillada con solo mirarse a través de un dispositivo, como un celular. A los pocos años empezó a viajar a Estados Unidos junto a quien era su socia, Carolina Bañales, en busca de hacer crecer la empresa y conseguir clientes. Para lo primero había que "levantar inversiones", lo que implicaba convencer a diferentes capitalistas estadounidenses de que su empresa tenía potencial. La empresa fue creciendo, por lo que Sartori emprendió el reto de radicarse en Estados Unidos.

Uno de los clientes de Glam St era Ulta Beauty, la mayor cadena de tiendas de belleza de Estados Unidos. En 2018, la empresa compró la startup y Sartori pasó a ocupar el puesto de directora de Innovación en Realidad Aumentada, uno de los dos equipos de innovación de la empresa, junto con el de Inteligencia Artificial. Fue pasar de la montaña rusa del emprendedurismo hacia el mundo corporativo, y en una empresa con alrededor de 50.000 empleados. Algo así como caer en un paracaídas, describe Sartori.

La emprendedora y actual ejecutiva habla del síndrome del impostor, una condición que afecta principalmente a mujeres y que consiste básicamente en la incapacidad para percibir el éxito propio y el constante temor a ser descubierto como un fraude. Lo sintió al entrar como directora a una empresa con las dimensiones de Ulta Beauty. "Teníamos que hacernos valer como un todo. Compraron mi empresa y tenía que demostrar que generaba valor, que la adquisición valió la pena y que cumplimos con lo que dijimos que íbamos a hacer", dice. Le costó entender que estaba en el lugar en el que tenía que estar, y que la tomaron para el cargo porque así lo creyeron los líderes de la empresa. "Ellos entendían claramente cuáles eran mis fortalezas y mis debilidades. Sabían que parte del camino iba a ser, justamente, hacerme el camino y entender el mundo corporativo. Y estaban okey con eso", señala.

Para Agustina, el trayecto como emprendedora le dio las herramientas para hacer frente a los retos actuales. "Creo que lo más importante es entender que uno no sabe todo y que tiene que adaptarse a la situación en la que está, aprender y escuchar", detalla. Junto con la resiliencia y el saber venderse a sí misma, estas fueron algunas de las habilidades que la ayudaron a ascender. "Cuando uno es una startup mucho tiene que ver contigo, con tu historia. Al principio esto no lo veía, trataba de vender un software que hacía realidad aumentada y a veces fracasamos porque tratábamos de vender una tecnología, y la realidad es que hoy en día siempre hay alguien con más plata, recursos y tiempo para desarrollar un producto más rápido, en menos tiempo y más barato", enfatiza. El diferencial, entonces, era ella y su historia, el hecho de ser latina con mentalidad global. "En Ulta Beauty no conocían el mundo startup. Yo conozco un montón, y entender cómo vender ese valor fue muy importante y un camino de años", resume.

Hoy, con 34 años, Agustina proyecta continuar su vida en Estados Unidos. Vive en San Francisco junto a varios amigos y aunque no tiene claro hacia dónde la llevará el destino, hay algo de lo que está segura: Uruguay estará siempre presente en cada paso que dé a nivel profesional. Ahora trabajaba para la oficina de Chicago y al mismo tiempo lidera su equipo de innovación, el mismo que formaba parte de Glam St y que vive en su mayoría en Uruguay.

La rueda de las oportunidades

La vida está llena de oportunidades, asegura Yaninna Mella a sus 40 años, gerenta general de Anda desde los 34 y madre por segunda vez hace 15 días. Solo hay que saber identificarlas y salir a buscarlas.

Yaninna es la sexta de nueve hermanos. "Educación, educación, educación". La palabra, tan repetida por su familia enorme y de clase media, se había convertido prácticamente en un eslogan. Al ser tantos hijos, sus padres siempre buscaron las mejores alternativas a nivel público: desde clases de piano en la Escuela Municipal de Música hasta el Liceo Militar General Artigas. "A que no te animás", le dijo su hermana cuando vio en la televisión un aviso de inscripciones a esa institución. Y allí fue Yaninna. Obtuvo las mejores calificaciones. Eso, en el mundo militar, significaba que sería la encargada de toda su generación, la del 96, histórica por haber sido la primera en integrar mujeres. Ni la timidez la hizo escapar de esa posición que implicaba pararse frente a la formación de 145 compañeros. "¡Qué locura!", dice al recordarlo, aunque fue de esas cosas que marcaron un antes y después en su vida. "Arrancaba la mañana haciéndolos formar y tomar distancia. ¿Sabés todo lo que me generó de confianza personal, en un mundo de hombres, donde el que te daba órdenes y te arrestaba era hombre?".

De una oportunidad surgió otra. Yaninna fue abanderada del pabellón nacional, la primera mujer en ocupar ese lugar en una institución militar. En uno de los actos se le acercó una persona del Ministerio de Educación y Cultura, y le hizo una pregunta clave: "¿Nunca pensaste postularte a becas para ir a la universidad?". "Hay un montón de gente involucrada en los éxitos de uno, que te sostienen y algunos ni saben. A veces es una frase que te dijeron, una palabra, como esta persona del ministerio que me inspiró", reflexiona. Mella ganó la beca y se recibió de contadora pública en la Universidad de Montevideo. Trabajó en varios estudios contables y luego entró a Lloyds Bank.

Su último rol en ese banco, antes de entrar a Anda, fue ser la representante de Uruguay para la venta de Lloyds al Banque Heritage, un papel para nada sencillo. Encabezar la venta del banco era un riesgo. Tras la salida de Lloyds del país, podía quedarse sin trabajo. Había dos opciones: se vendía y quedaba fuera, o no se concretaba la venta y se perdían todos los puestos de trabajo del banco. Y pasó lo primero. "La decisión era vender o cerrar. Sentí una presión muy importante, porque era la mejor solución para todos. Eran 120 personas las que trabajaban allí", cuenta.

Pero al poco tiempo de quedarse sin trabajo tras vender el banco, surgió la oportunidad de asumir la gerencia general de Anda. "Uno a veces toma riesgos y hay que confiar en que todo va a estar bien, sin mirar mucho para atrás. Siempre hay buenas oportunidades hacia adelante", dice Mella con un entusiasmo contagioso.

Yaninna Mella, gerenta general de Anda. Foto: Lucía Durán

Si bien nunca había ocupado una gerencia general, con 34 años la ejecutiva se sentía preparada. Fue en Lloyds donde tuvo su primer cargo gerencial. Mientras trabajaba para ese banco, Mella ganó una beca Fulbright para estudiar un MBA en Estados Unidos, donde vivió durante dos años junto a su esposo y donde además, en medio de la beca, nació su primera hija. "No podía bajar el rendimiento, porque parte de la beca es terminar a tiempo. A la semana de tener a mi hija volví a la universidad con ella. Los profesores daban las clases con mi hija a upa y cuando estaba en prueba mis compañeros se la llevaban y la entretenían", recuerda.

Cuando volvió a Uruguay, de nuevo en Lloyds Bank, ascendió por un concurso a gerente de planificación estratégica. Tenía 26 años y era la primera mujer en participar en el comité ejecutivo del banco. Yaninna aún recuerda el tembleque de sus piernas al entrar a la primera reunión del directorio y su enorme esfuerzo por ocultarlo. Eran solo hombres, y de un promedio de edad bastante más alto. "Cuando me vieron entrar, las caras se deformaron", cuenta. Fue designada para el puesto por el gerente general de Londres. "Para él, viniendo de allá, no fue una cosa rara. Fue raro para todos los demás, inclusive para mí".

Luego, en el mismo banco, también se desempeñó como gerente de marketing y finanzas. Del puesto en Anda se enteró a través de un aviso en el que figuraba el cargo pero no la institución. "¿Cómo me voy a presentar a esto?", fue su primer pensamiento. Era "mucho más" de lo que podía aspirar. Insegura, igual se lanzó. Seis años después, en conversación con Galería reflexiona sobre esto: "Hay que mostrar que somos valiosas. Enfrentamos un montón de desafíos y los vamos superando. El error más grande que cometemos es en la comparación con el que es mejor en lo laboral, en el deporte, el que cocina más rico, en vez de ver la integralidad y lo que uno puede aportar a los demás. En eso a veces nos achicamos". El año pasado, la ejecutiva se postuló a una beca que otorga Santander para mujeres líderes para estudiar en London School of Economics. Se anotaron 4.000 bmujeres y ella fue una de las 50 seleccionadas. "Cuando vi esta beca, dudé. Pensé si valdría la pena presentarse, preparar los documentos de postulación. Me pregunté si calificaría. Uno se tiene que animar y pensar: ¡Yo lo puedo hacer!".

Ahora, en plena licencia maternal, Yaninna opina que no existe el balance perfecto entre vida laboral y personal. Prefiere hablar de desequilibrio sano. "Es muy difícil que siempre estemos a full y que todo funcione bien en lo laboral, la familia, lo social, la salud, porque las exigencias son enormes", apunta. Como alta ejecutiva, tuvo que aprender a decir que no, y a estar donde realmente cree que tiene que estar. "No logro el balance perfecto, pero sí ese desequilibrio sano. A veces giro más lento, a veces más rápido. Hay momentos en que hay que meterle más al trabajo, un cierre de proyecto o metas específicas, pero en el momento en que la ruedita de la familia gira más lento, me toca hacerlo girar". Lo importante, explica, es lograr mantener a todas las ruedas girando.

Copyright © Todos los derechos reservados, Revista Galería