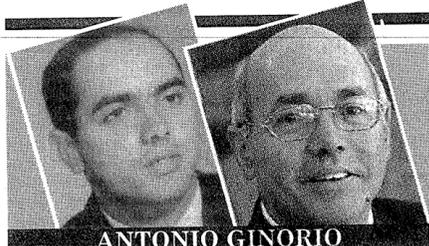


## Así empezaron



ANTONIO GINORIO

### ■ ANTONIO GINORIO Price Waterhouse

A parte de un empleo de verano como auditor en la Oficina del Contralor, justo antes de graduarse de la Universidad de Puerto Rico, su primer y único empleo ha sido con Price Waterhouse -desde 1964- hace 32 años.

Ha sido testigo de vertiginosos cambios en la profesión de CPA. Antes el auditor era visto meramente como un fiscalizador y lo recibían con cierto recelo al entrar a la oficina de un cliente para realizar su trabajo. Ahora su rol es "más bien el de socio de su cliente, ya que la gama de servicios disponibles se ha expandido para incluir asesoría". Tradicionalmente esto último no era visto como algo compatible con la auditoría. Por otro lado, los adelantos tecnológicos han creado la capacidad de generar más datos, análisis y alternativas.

Cuenta que cuando empezó a trabajar, el socio encargado de la oficina, era "un americano bien vertical y sumamente estricto". En una ocasión, llegó de la oficina de un cliente, que había quedado tan complacido con su trabajo que le pagó con un cheque, sin darle tiempo de prepararle la factura. Regresó a la oficina inflado de orgullo e ingenuamente, se lo contó a su jefe quien "me dio tremenda cogida de cuello por haber aceptado el pago sin haber pasado una factura. El mal rato que pasé ese día no lo olvidaré jamás".

### ■ RAFAEL VIZCARRONDO Fiddler, González y Rodríguez

Fue nombrado profesor asociado mientras cursaba su tercer año de derecho en la Universidad de Puerto Rico. Sus propios estudiantes se convirtieron en sus maestros; le impactó la determinación de superarse que tenían sus estudiantes de la sección nocturna, quienes en su mayoría trabajaban durante el día. "En aquellos momentos, Hato Rey no era el centro de trabajo que es ahora; todas estas personas trabajaban en el Viejo San Juan y tenían que atravesar una gran congestión de tráfico para llegar a Río Piedras. Siempre llegaban justo a tiempo para comenzar las clases a las 6 de la tarde y, a pesar del cansancio de un largo día de trabajo, realizaban una labor excelente. Con su ejemplo aprendí que el trabajo constante y disciplinado, aun bajo condiciones adversas, siempre tiene su recompensa".

Al graduarse de la Universidad en 1962, se integró al bufete Fiddler, González y Rodríguez. Desde 1983 es Socio Gestor (Managing Partner) y Presidente del comité ejecutivo del bufete, al igual que Director de la División de Litigios. Al recordar los 34 años en esta firma, que en aquel momento tenía 11 abogados y ahora cuenta con 80, concluye: "contrario a la impresión general de que los casos

se ganan dramáticamente -como en los antiguos episodios de Perry Mason- en los litigios, los casos se ganan armando-se de una preparación perfecta, sobre todo del testimonio directo de tus testigos, y asegurándose de que todos los documentos que lo apoyen, sean admisibles como evidencia".

### ■ MIGUEL FERRER Paine Webber, Inc.

Incurrió en la banca el verano antes de obtener su bachillerato en la Universidad de Cornell, en un programa de entrenamiento del Chase Manhattan Bank. Mediante esa experiencia descubrió que el campo de la medicina -para eso se estaba preparando en Cornell- no era el indicado para él. La banca llenó sus expectativas y los consejos de dos personas claves en su carrera le hicieron comprender que debido a su personalidad y estilo, la banca de inversiones sería un área más apropiada para él. Estas dos figuras fueron Francisco De Jesús Toro, quien más tarde pasó a ser presidente del Chase, y César Calderón, empresario líder de aquella época y padre de Sila María Calderón, la alcaldesa electa de San Juan. Al regresar a hacer su cuarto año, decidió estudiar una maestría en administración de empresas en Cornell.

En 1961 regresó a la Isla para trabajar en Merrill Lynch como ejecutivo de inversiones. Ferrer asegura que los banqueros de inversiones tienen una visión más empresarial y "eso se parece más a mí".

"Ese primer trabajo en el Chase me abrió los ojos a un interés hasta entonces insospechado. Hasta el día de hoy, le agradezco tanto a don Pancho como a don César por haberme orientado, ya que su visión fue totalmente acertada".

### ■ SALVADOR "CHIRI" VASSALLO - Industrias Vassallo

Tenía 12 años cuando comenzó vendiendo dulces y limonada en el zaguán de su casa en la calle Comercio de Ponce, a sus compañeros del Colegio Ponceño -en su antiguo edificio- regresaban allí a jugar baloncesto en las tardes. "Con esos chavitos iba los sábados a ver los episodios de Roy Rogers en el Teatro Broadway". Desde muy temprano en la vida aprendí que para ganar hay que trabajar; además aprendí a ponerle el precio a todo lo que vendía, para sacar ganancias. Recuerdo que cuando llegaba el sábado, aquellos que se pasaban jugando baloncesto invariablemente estaban pelaos".

Ya de adulto, su desarrollo como empresario en el negocio de la familia se vio impulsado por un gran reto: convencer a sus clientes para que compraran tubería hecha de un plástico especial llamado PVC, que hoy ha suplantado a los mate-

riales tradicionales como el cobre, el acero y el concreto armado.

Durante los años sesenta y setenta "se decían barbaridades del plástico: que se derretía, ¡que se lo comían los ratones!" Sin embargo, su determinación le permitió cambiar esa percepción negativa. Tanta aceptación llegó a tener el producto que más adelante la familia vendió sus otros negocios de fabricación de bloques, ventanas y gravilla, para dedicarse únicamente a la producción de tuberías y accesorios de plástico.

Sobre sus novatadas se ríe y cuenta: "Las sigo haciendo todos los días. Había una vez un señor en Ponce que nos debía dinero y llevaba un año sin pagar. Así que el día que la factura cumplía justo un año, fui a la (desaparecida) Panadería Sol de Borinquen y compré un bizcocho con una velita. Me le aparecí en la oficina y le canté Happy Birthday. Al señor le hizo tanta gracia que pagó en ese momento".

### ■ RAUL BUSTAMANTE Caribe Hilton

Al abandonar sus estudios de arquitectura en Colombia, a los 19 años, trabajó administrando tres cafeterías que tenía un amigo en Medellín. Allí hacía de todo: era cajero, mesero y ayudaba en la cocina.

En España, la escuela le gestionó empleo a él y a un compañero de estudios en una compañía embotelladora. El primer día de trabajo se presentó a trabajar en mahones, mientras que su amigo fue vestido de chaqueta y corbata. A este último lo ridiculizaron por haber llegado demasiado vestido a un trabajo que requería enrollarse las mangas y trabajar duro. Posteriormente se marchó a Nueva York a estudiar inglés. Para pagarse los estudios, trabajó como ayudante de mesero en un restaurante en el condado de Queens.

Estos trabajos fueron una lección de humildad. "Me enseñaron que para comer necesitas trabajar, y que hay que empezar desde abajo. En un trabajo, no puedes pretender recibir más allá de lo que eres capaz de aportar".

### ■ AIDITA FOURNIER Connections Travel

El primer trabajo de esta corredora de seguros y agente de viajes fue de asistente de investigación de un profesor de radiobiología, en el Centro Nuclear de la Universidad de Puerto Rico. Tenía 20 años y era estudiante de biología. "Gracias a ese trabajo, pude estudiar la maestría en biología molecular". Trabajó como profesora de biología en la UPR durante siete años y "mis profesores se convirtieron en mis compañeros de trabajo". Su fase académica llegó a su fin con la huelga de principios de la década del setenta. "Muchos experimentos y proyectos quedaron interrumpidos, eso me des-

Por ELSIE GUTIERREZ  
Especial para Negocios

Es ley de vida que, en lo que a trabajo se refiere, en algún lugar hay que empezar, y usualmente es en el sótano. Puede ser difícil imaginar que quienes hoy son figuras destacadas en diferentes ámbitos empresariales, fueron principiantes alguna vez.

Aunque hayan pasado los años, estos líderes del mun-

nimó mucho".

Posteriormente, descubrió su vena empresarial mientras trabajaba como maestra en la Academia Santa Teresita. Su esposo, Frank, laboraba en una compañía de seguros y estudiaba derecho de noche. A menudo se reunía en la casa con compañeros de clase para estudiar. El papá de uno de ellos tenía una agencia de viajes y le sugirió a Aidita vender pasajes en su tiempo libre. Así comenzó a vender pasajes a familiares y amigos, hasta que decidió abrir su agencia.

Luego su esposo también quiso establecer su compañía de seguros. Para incorporarse necesitaba hacerlo con otra persona que tuviera licencia de corredor de seguros, así que ella tomó el examen, obtuvo su licencia y se unió al proyecto.

"No importa el campo en que te desempeñes, lo importante es aprender a pensar y a buscar la información que necesitas. Mi etapa universitaria me enseñó la importancia de continuar aprendiendo; esa disciplina vital te acompaña toda la vida. Si sabes pensar y aprender, puedes hacer cualquier cosa que te propongas".

### ■ ATILANO CORDERO BADILLO Supermercados GRANDE

Su vida ha sido el trabajo desde que era un niño en el Barrio Cruz de Moca. En su familia, que era muy humilde, cada cual tenía sus tareas asignadas. A los seis años tenía que madrugar para buscar agua del pozo e ir al monte a buscar leña para el fogón de su abuela. Su mayor recompensa era sentir el cariño y agradecimiento de ella. A los 8 años se mudó al Viejo San Juan con sus tíos, que tenían un colmado. Nunca había estado en una ciudad y fue grande el impacto que le causó esta experiencia. Era un jibarito que hablaba diferente a los demás niños de la escuela; sus burlas despertaron en él un espíritu de superación y un deseo de autosuficiencia que lo acompañarían durante toda su vida.

Trabajaba en el colmado de su tío, hacía mandados y era limpiabotas, justamente en la escalinata del edificio de la Cámara de Comercio, sin imaginar que años más tarde llegaría a ser director y presidente de esta entidad.

Su "primer trabajo oficial de nómina" fue a los 14 años, de bagger (empacador) en el supermercado Grand Union de la Avenida Muñoz Rivera. De la Escuela Superior en adelante, todos sus estudios fueron nocturnos pues nunca dejó de trabajar. Tampoco se desligó del negocio de provisiones. Fue vendedor y a los 24 años compró un colmado en Cataño: "Colmado Patria", de 250 pies cuadrados. Hoy, entre supermercados, almacenes y oficinas centrales, es propietario de un millón de pies cuadrados.

Uno de los momentos de mayor impacto en su vida fue cuando adquirió la cadena de Supermercados Grande. "Sentí que

mi vida se detuvo en ese instante. No podía creer que, sin habérmelo propuesto, había comprado no sólo aquel supermercado sino una cadena completa".

Sus experiencias le han enseñado la importancia de tener fe en Dios, en sí mismo, amor al trabajo y perseverancia. Asegura que uno nunca alcanza el éxito solo; "siempre hay gente que cree en ti y te da la mano". La lección más importante es que "para ser grande, hay que aprender a ser pequeño".

### ■ JOSE A. MENDEZ B. Fernández & Hnos., Inc.

A los 20 años, graduado de la Universidad de Pennsylvania y con el rango de Segundo Teniente en el programa del ROTC, se integró a la Fuerza Aérea. Lo asignaron a administrar el supermercado de la Base Ramey en Aguadilla. "Yo era el responsable de que toda la mercancía estuviera disponible y de que no hubiera pérdidas. Mi peor novatada fue que me quedé sin Tide -lo había ordenado pero nunca llegó- y esto era un producto que tenía gran demanda entre las esposas de los oficiales, particularmente de la del comandante de la base. Aquella situación me costó una cogida de cuello".

Haber asumido la responsabilidad de administrar aquella comisaría a tan temprana edad lo convenció de que podía valerse por sí mismo en cualquier situación. "En ese trabajo aprendí algo que me ha sido útil hasta el día de hoy: es esencial que tus subalternos sean tanto o más inteligentes y competentes que tú. Así puedes delegar con la confianza de que esas personas van a realizar el trabajo tan bien como tú". Esa continúa siendo la fórmula de su estilo gerencial.

### ■ VILMA COLON Corporate Communications, Inc.

De universitaria, su interés inicial había sido el periodismo, y al cabo de dos años en la Universidad de Puerto Rico, se le otorgó una beca para estudiar comunicaciones en Northeastern Illinois University en Chicago. Realizó sus estudios y fue reclutada en un programa de adiestramiento en la firma publicitaria J. Walter Thompson en Nueva York, donde se integró como redactora de textos. A principios de la década del setenta, Puerto Rico era inevitablemente asociado con la Miss Universo del momento. Además existía una percepción general de que a las personas que trabajaban en las áreas de publicidad y mercadeo les faltaba cierta profundidad y conocimientos. Por tal razón, hubo personas que se acercaron a ella para comentarle que seguramente estaba allí por provenir del país que tenía una Miss Universo, a lo cual ella contestaba indignada: "gracias,

do de los negocios recuerdan cada detalle de ese primer empleo, el cual les legó lecciones simples pero de impacto, que les han servido como marco de referencia hasta el presente. En algunos casos, esos primeros pasos tuvieron lugar en el campo en el cual se desempeñan actualmente, mientras que en otros, el destino se encargó de cambiarles el rumbo. ▲



AIDITA FOURNIER



ATILANO CORDERO BADILLO



JOSE A. MENDEZ



VILMA COLON



JOSE JULIAN ALVAREZ