

# Dime de dónde vienes y te diré quién eres

## OPINIÓN



HUGO PAZ PASTOR

Gerente general de **Stratega Consultoría & Capacitación**

**H**ace un tiempo, me reuní con un ejecutivo de una multinacional de servicios de consultoría. El espacio tenía co-

mo objetivo discutir la posibilidad de ayudar a sus colaboradores a desarrollar habilidades blandas. Luego de minutos de conversación, preguntó: ¿de dónde eres?, ¿cuántos años tienes?, ¿en qué universidad estudiaste? En ese momento, me quedó claro que activaba sus paradigmas. Tal vez, en su forma de pensar, alguien con menos de 40 años, con estudios distintos a los de él, o “no capitalino”, estaba descalificado para realizar tareas que él buscaba.

Reconocí su forma de preguntar y el objetivo de dichos cuestionamientos, porque no es la primera vez que me sucede (sobre todo con la edad).

En la vida nos enseñan que una persona es mejor o peor profesional por su edad, apariencia física, procedencia, universidad, etcétera. También enseñan a ver y tratar a una persona por la ropa que viste o la empresa donde trabaja. Pero no siempre el lugar de donde venimos nos define como personas. Esos son, más bien, filtros o etiquetas que usamos en la toma de decisiones, ya sea personal o profesional.

**“Los paradigmas no son otra cosa que modelos mentales que decidimos aplicar día a día”.**

Los paradigmas no son otra cosa que modelos mentales que decidimos aplicar día a día, sean ciertos o no. Son cosas en las que creemos, porque así lo hemos determinado en la vida. Y en función a esa creencia tomamos decisiones. Decisiones tan simples como contratar o no a una persona (en función a su aspecto) o adquirir o no una máquina (en función al país de origen).

Los psicólogos conceptualizan este hecho como sesgo cognitivo, que no es otra cosa que distorsiones del cerebro en la forma de procesar la información, llevándonos a juicios inexactos o interpretaciones ilógicas, con base en la información disponi-

ble, aunque esta no sea del todo “racional”. Daniel Kahneman (Nobel de Economía), en su libro “Pensar rápido, pensar despacio”, plantea que el cerebro funciona como dos sistemas en la toma de decisiones: El Sistema 1 es un esclavo de emociones, y responde rápidamente, sin el sentimiento de un control voluntario. El Sistema 2 funciona de manera racional, pero solo se activa cuando se percibe complejidad en la toma de decisión, lo cual no es tan común.

Tomamos decisiones todo el día, todos los días. Estas nos pueden acercar o alejar del ser querido. También nos pueden llevar al éxito o a la quiebra de la empresa. Por ello, es importante tomar consciencia, pues nos podríamos perder de mucho, si no las tomamos con responsabilidad.

## INDUSTRIA DE PLÁSTICOS

# Tecnipack ampliará producción de envases para agroindustria



ISTOCK

Línea de termoformado. Maquinaria llegará este mes.

Se prevé que nueva línea de termoformado esté operativa desde octubre próximo.

**WILFREDO HUANACHÍN O.**  
whuanachin@diariogestion.com.pe

La fabricante de productos plásticos Tecnipack ampliará su capacidad de producción a partir de octubre, con la adquisición de una nueva línea de termoformado.

El gerente general de la empresa, Eduardo del Campo Arnaiz, dijo que esta línea se orientará a atender la demanda de empresas del sec-

tor de alimentos y del segmento agroindustrial.

Así, se producirán envases para alimentos; y en el caso del sector agroindustrial, envases para frutas, bandejas para espárragos, portafu-  
tas, entre otros.

El ejecutivo refirió que en febrero realizaron las gestiones para la adquisición de la línea de termoformado, la cual se prevé que llegue al país a mediados de este mes a fin de que comience a operar desde octubre. “Se van desarrollando nuevas tecnologías adecuadas a nuevos materiales”, sostuvo.

## CIFRAS Y DATOS

■ **Insumos.** Se prevé que la industria de plásticos consume al año 980,000 toneladas de materias primas; de ellas, 40,000 a 45,000 toneladas son consumidas por las fabricantes de bolsas de plástico.

■ **Peso.** Mayoría de fabricantes de bolsas de plástico son micro y pequeños industriales.

## Proyecto de ley

El también director de la Asociación Peruana de la Industria del Plástico señaló que todavía se sigue discutiendo la aprobación del proyecto de ley que exige producir bolsas biodegradables y reducir el uso de bolsas de plástico.

“Se está planteando una ley que recoja los distintos puntos de vista de la industria, aspectos técnicos e incidiendo en el reciclaje”, señaló Del Campo.

Agregó que el reciclado de plástico es factible mediante procesos de temperatura y sistemas de lavado.

## ANTES DE FIN DE AÑO



DIANA CHÁVEZ

Nuevos proyectos. Adquirieron tres este año, dijo Marco del Río.

# Inmobiliaria Enacorp sumaría dos nuevos terrenos en Lima

**WILFREDO HUANACHÍN O.**  
whuanachin@diariogestion.com.pe

La empresa inmobiliaria de capitales chilenos Enacorp prevé adquirir dos nuevos terrenos en la capital, para ampliar su oferta inmobiliaria tanto para vivienda social como para uso residencial.

Aunque no se precisaron los espacios donde obtendría estos terrenos, el gerente general de Enacorp, Marco del Río, señaló que estos terrenos serán adquiridos antes de fin de año.

“Para el 2019 creemos que habrá crecimiento. Siempre se está buscando nuevos suelos, en vivienda de interés social y también para edificios dentro de Lima moderna”, señaló el eje-

cutivo, quien precisó que, en la capital, la empresa ya cuenta con proyectos en Lince, Surco, Carabayllo y Ate.

Este año, ya adquirió tres proyectos en el Callao, Arequipa y Trujillo, tras comprarlos al grupo Livit (Grupo Fierro).

La compra se realizó a través de la subsidiaria Cumbres, de capitales chilenos y belgas, para el caso del proyecto Villanova en el Callao, donde se construirán unos 1,500 departamentos, y el desarrollo inmobiliario Valle Blanco, en la zona de Challapampa, en Arequipa.

La empresa cuenta con otros proyectos ubicados en el límite de Lince y San Isidro, destinado a jóvenes solteros e inversionistas.

## PROCESO CONCURSAL

# Doe Run evalúa venta de activos a fin de mes

La junta de acreedores de la empresa Doe Run Perú (DRP) decidió dar plazo hasta el 27 de setiembre para llevar a cabo la venta de sus activos metalúrgicos y mineros en Junín y Huancavelica.

Hasta esa fecha, se le ha dado plazo a Samsel Group, sponsor financiero de los acreedores laborales, para que presente algún tipo de financiamiento para la adquisición de La Oroya y la operación minera de Cobriza.

El pasado viernes 7 de setiembre, la junta solo decidió realizar tres de los diez puntos de la agenda, que se refieren a la aprobación de solicitud de prórroga para el pago de valor de adjudicación del complejo y la mina de cobre.

Trascendió que, en caso que Samsel Group no pueda sustentar un financiamiento para la compra, la junta de acreedores de DRP decidirá por desestimar la propuesta de los acreedores laborales.

Inmediatamente se procederá a elaborar el plan de trabajo que comprende la venta de los activos industriales de Doe Run Perú, sea mediante subasta pública, privada o venta a terceros.