

Diario El Mercurio, Suplemento Revista Ya, 24 de Agosto de 2010.

Ranking 2010

Las 15 mejores ejecutivas chilenas sub 40

Todas tienen impecable preparación profesional, gran desarrollo de inteligencia emocional, rigurosa disciplina, capacidad de análisis, resiliencia y aún no superan los 40 años. Presentamos a la nueva generación de ejecutivas 2010, que fueron elegidas por Revista Ya, basado en entrevistas a un amplio panel de ministras, académicos, economistas, gerentes, subsecretarios, directores de empresas y headhunters.

Por Ximena Urrejola, María Cristina Jurado y Constanza Flores

La gestión del cambio Alejandra Zegers, Gerenta de Marketing y Calidad Corporativa de Grupo Security:

Innovación, creatividad, flexibilidad, integridad. Cuatro palabras claves en la vida profesional de esta ingeniera comercial de la Universidad Católica que antes trabajó en Banco Santander y BellSouth. Distinguida como una de las 100 mujeres líderes de Chile en 2003 y 2008, Alejandra Zegers (40), casada y sin niños, se destaca por ser una gran gestionadora del cambio en las compañías en las cuales ha liderado. Equilibrada y empática -admiten quienes la rodean cotidianamente-, combina dos cualidades que le han permitido progresar rápidamente en su carrera: orientación al cliente y capacidad de motivación de su equipo. Ambas se conjugan para convertirla en una de las más prestigiadas del ámbito del marketing y la vida corporativa. Durante veinte años, sus evaluaciones en el terreno de las telecomunicaciones y de la banca la señalan como una gerenta general en potencia. Para esta capacidad ejecutiva, dicen sus dos últimos jefes, se vendría preparando desde hace años a través de su larga y multidisciplinaria carrera. Especialmente orientada al trabajo en equipo, sus subalternos y sus jefaturas concuerdan en que, donde quiera que ha estado, Alejandra ha sabido formar equipos preocupándose de señalar el camino hacia la concreción de ideas con firmeza y asertividad. Es una ejecutiva con los ojos siempre puestos en el público y en su comportamiento frente al mercado. Por eso, dicen en Santander, BellSouth y el grupo Security, cada paso en adelante es un paso hacia el logro. La adaptación a los requerimientos del mercado y la creación de innovadoras estrategias para un permanente cambio funcionan en ella como claves de su trayectoria. Hoy, después de veinte años, la gerenta de marketing y calidad corporativa del Grupo Security reconoce que la incorporación de las redes sociales a su trabajo cotidiano es un imprescindible. Y a eso está abocada, para expandir el alcance de su visión.

Un traje a la medida Maritza Gaete, subgerenta de Recursos Humanos de Gasco GLP:

Con sólidos conocimientos técnicos e innatas condiciones personales, esta psicóloga laboral, diplomada en Administración y Dirección de Recursos Humanos en la Universidad Católica, avanza por el mundo empresarial. Siempre supo que lo suyo sería la delicada relación humana en el interior de las grandes empresas: diez años después de diplomarse, Maritza Gaete (39) se especializó en coaching. Hoy, como subgerenta de recursos humanos de Gasco GLP (Gas Licuado y Petróleo), es una de las profesionales más requeridas y respetadas del mercado corporativo. Lleva 16 años en el ámbito de la psicología laboral, y antes de llegar al mundo de los combustibles pasó por Evercrisp, Lan, Nestlé y Cementos Melón. Destacan su paso por Lan, donde estableció estrategias para acercar al cuerpo de pilotos con la plana ejecutiva, además de planes de comunicaciones y de entrenamiento en habilidades blandas que modificaron la relación entre estos profesionales. "Tiene un método para hacer que las personas saquen lo máximo de sí en el trabajo y lo pongan al servicio de las metas empresariales. Esa cualidad es la que la ha hecho avanzar a pasos agigantados", reconoce uno de sus supervisores clave en el mundo corporativo.

Todas sus jefaturas concuerdan en que Maritza Gaete ha diseñado estrategias de trabajo que en la realidad cotidiana funcionan como verdaderos "trajes a la medida" respecto de las necesidades de cada empresa. "Cada compañía es especial. Ella tiene el plus que le ha dado pasar por ámbitos tan diversos como la alimentación, la aeronáutica, la construcción y los combustibles. Esa diversidad de frentes la ha entrenado para desarrollar capacidades de adaptación y visión de futuro muy raras de encontrar en un psicólogo laboral", comenta un gerente general. Perseverancia, intuición, mirada de conjunto y motivación son sus puntales para formar equipos, otra de sus fortalezas de base.

El poder de la sensibilidad Ximena Corbo, Gerenta de Negocios de Nestlé Nutrición Infantil para el Cono Sur:

Con inteligencia y un aguzado sentido de la observación, esta ingeniera comercial de la Universidad Católica, 39 años, casada y madre de un niño recién nacido, ha sabido liderar un equipo humano que hoy llega a 75 personas, repartido en seis países. Los negocios de Nestlé en el área de la nutrición infantil pasan por un delicado cedazo: la opinión y sensibilidad de las madres de familia en el mundo. Este objetivo comercial y sus implicancias emocionales y de mercado no se apartan de la mente de Ximena Corbo ni por un instante. Lleva 12 años en la empresa y hoy vela por las estrategias de negocios de su compañía en Chile, Perú, Bolivia, Argentina, Uruguay y Paraguay, países a los que viaja al menos una vez al mes. Pero si antes su director máximo estaba radicado en México, hoy trasladó sus visitas corporativas a Colombia, países que ha debido añadir a su calendario de trabajo.

Incansable y de personalidad analítica -una de sus mayores fortalezas en el ramo, reconocen sus jefes- está a cargo de un sinnúmero de áreas, entre ellas, marketing, visitas médicas y contraloría. La ejecutiva corporativa funciona apoyada en un eficiente mix: cultiva una orientación marcada hacia los resultados y posee una excelente capacidad formadora de equipos. "Su liderazgo es asombroso. La gente la sigue porque tiene alma de maestra, le encanta empoderar a sus colaboradores, retarlos al desafío, que crezcan. En ese sentido, es una ejecutiva muy generosa". Perseverancia, empuje y tesón son sus cualidades de base. Antes que nada, esta ingeniera está consciente de que sus ideas comerciales no marcharían ni rendirían frutos sin el visto bueno de las clientas madres, a quienes van dirigidas sus estrategias creativas de ventas y marketing: "Es un mercado delicado. Si siempre empaticé con las mamás y sus guaguas, desde que nació mi hijo, me es más fácil. Junto con los conocimientos técnicos, ésta es un área donde la sensibilidad marca los negocios. De eso depende el éxito".

Calidad humana Claudia Castillo, socia y directora de Informat:

"Aplicada y meticulosa, estudia a fondo los temas y es de una calidad humana excepcional, muy cercana a la gente, exigente con todos y consigo misma". Así describe a Claudia Castillo un antiguo compañero de trabajo que la conoció cuando ambos se desempeñaban en Terra y quien hoy es uno de sus gerentes en Informat. Y añade: "Como jefa es excelente, da tranquilidad y confianza". Osvaldo Pérez, ex presidente de Sancela, empresa en que Claudia se desempeñó como gerente general, destaca su forma de liderazgo como una de sus máximas cualidades: "Ejecutivos de multinacionales hay muchos, pero cuando estás en un nivel alto son tus cualidades personales las que te distinguen. Ella se manejó muy bien en un cargo muy difícil, por las características de la empresa. Recibía presiones muy fuertes de las filiales de otros países que querían hacer primar sus intereses y siempre se supo manejar".

Los logros de Claudia Castillo también tienen números: en dos años Sancela creció alrededor de 20 por ciento en su facturación y se reposicionó en el mercado, en un proceso liderado por ella y su equipo.

Hoy Claudia Castillo está sumando sus energías a la empresa que fundó su padre, al mismo tiempo que lucha contra un cáncer. Pero, así como se hace cargo de las tareas que emprende, se está haciendo cargo de su enfermedad: con entusiasmo, energía y positivismo. De hecho, quienes trabajan con ella dicen que su enfermedad apenas se ha sentido en la oficina: se las arregla para estar presente. "Siempre la vi con la actitud de esto no me la va a ganar. Pero no es un optimismo mesiánico, sino que aterrizado", dice un conocido.

Ingeniera Comercial de la Universidad Católica, distinguida como mejor egresada de su generación, con estudios de posgrado en UCLA (Los Angeles, EE.UU.) y 15 años desempeñando cargos ejecutivos en empresas nacionales y multinacionales, Claudia Castillo, 38 años, soltera y sin hijos, está entregada a una más de sus nuevas luchas.

Trabajo en equipo Carolina Musalem, Tax manager de Anglo-American Chile

Trabajadora implacable, tenaz, cumplidora, enfocada, casi obsesiva con los números y ordenada son algunas de las palabras que definen a Carolina Musalem. Abogada de la Universidad de Chile, 36 años, soltera y sin hijos, es la gerente regional de impuestos de una empresa minera internacional dedicada a la explotación y procesamiento de cobre, con cerca de nueve mil trabajadores. Esto significa que es experta en temas tributarios y que su trabajo -que la lleva a viajar por el mundo, sobre todo a Perú, Inglaterra y Brasil- implica la planificación y el cumplimiento de férreas normas tributarias internacionales.

Llegó hace dos años a ocupar esta importante plaza; antes estuvo en la Oficina de Impuestos Internos y antes en una destacada oficina de abogados tributarios en Nueva York, al mismo tiempo que estudiaba un máster en tributación internacional en la NYU (Universidad de Nueva York).

Con un gran conocimiento de lo tributario en los ámbitos nacional e internacional, Carolina tiene una mirada privada adquirida en su trabajo empresarial y también fiscalizadora, gracias a su labor en el sector público, lo que le ha permitido realizar una brillante obra en Anglo-American, donde la dinámica de toma de decisiones puede ser vertiginosa. Ella tiene que resguardar la normativa, lo que puede ser muy complicado por las numerosas aristas del tema tributario. Un importante ejecutivo de Anglo-American, quien trabaja codo a codo con Carolina, señala que para su trabajo hay que tener carácter y que ella lo tiene y de sobra: "Está muy bien plantada en su lugar, creo que es propio de su carácter y, además, la han respaldado. Tenemos metas de corto y mediano plazo, contratos de desempeño, parte de nuestro sueldo es variable, y ella todo lo ha cumplido. Es muy buena en lo que hace. El área de tributación es muy árida, pero Carolina ha sabido agregar valor a lo que hace. Además, otro de sus logros ha sido conformar un equipo muy proactivo, y ahora está formando otro en Perú".

El foco en las metas Asise Fernández, directora de Negocios Cono Sur, Johnson & Johnson:

Totalmente enfocada en el logro de sus objetivos, tanto profesionales como productivos, Asise Fernández es conocida en el medio por ser una mujer proactiva, enérgica, inquieta, atrevida y muy ambiciosa. A los 36 años, casada y con tres hijos, todo lo que hace lo emprende con gran empuje y pasión, características que han cruzado todo su desarrollo profesional, desde que egresó de Ingeniería Comercial en la Universidad Católica y comenzó su carrera en Procter & Gamble.

Además de directora de Negocios Cono Sur de Johnson & Johnson se desempeña como directora (gerenta) de LifeScan -una de las tres divisiones de negocios médicos de J&J - también para Sudamérica, dedicada al tema de la diabetes (con oficinas en Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Perú y Ecuador). Una muestra de su eficiencia: El año pasado, a pesar de la crisis económica mundial, al mando de Asise Fernández, LifeScan creció más de un

20 por ciento, lo que, según un alto ejecutivo de la empresa, "fue espectacular dada la realidad del mercado en general en ese momento". Otro ejemplo que entrega el mismo ejecutivo: "Cuando partió la división de diabetes en la Región Sur, yo contraté a Asise, que se desempeñaba como gerenta de ventas para Chile. En ese momento -en 2003- vendíamos 200 mil dólares al año y hoy el negocio ha crecido más de 20 veces. Teníamos una participación de mercado de un dos por ciento y hoy día tenemos más de un 30 por ciento".

Asise Fernández, además, cultiva buenas relaciones con personas de todos los niveles de la empresa, tiene una actitud positiva ante todo, y siempre está dispuesta a que le digan las mejores formas para ir mejorando y creciendo.

Empatía cosmopolita Macarena Palma, gerenta comercial de Foods, CCU:

Macarena Palma (36), ingeniera comercial con MBA en la Universidad Católica, creció en Sudáfrica, Israel, Inglaterra y Canadá, donde se graduó con honores en la Universidad de Carleton. Con un padre diplomático, se formó durante años en las dos cualidades que hoy constituyen el eje de su notable éxito profesional: flexibilidad y capacidad de adaptación. En sus más de diez años de trabajo en Chile, dejó buen recuerdo en Soprole, desde donde saltó a CCU. La empatía, grandes habilidades comunicacionales, rapidez y elasticidad son sus cuatro comodines para trabajar a nivel corporativo.

Una de sus grandes fortalezas, dice uno de sus profesores en la Universidad Católica, es la enorme influencia que tiene en los demás, la misma que ha usado al diseñar el uso de muchos productos cotidianos en el público consumidor. La actual ministra del Sernam, Carolina Schmidt, quien fue su jefa en CCU, destaca la capacidad de Macarena para formar equipos humanos. Sabe escuchar y ejerce un liderazgo inclusivo porque toma decisiones considerando las opiniones de todos.

Notable fue su desempeño cuando lideró el joint venture entre CCU y Watt's, que la convirtió en ejemplo de eficacia y cumplimiento de logros. Con fluidez puso en marcha esta sociedad creada para el desarrollo conjunto del negocio de jugos y néctares. Macarena, habituada a distintos escenarios, supo conjugar todas las aristas para lograr sus objetivos. Su gran disciplina, ética de trabajo y su bien conocida empatía la hicieron llegar a la meta. En lo personal, ella reconoce algunas características que cree la han ayudado en su ascenso profesional: responsabilidad, puntualidad, ser muy sana de mente y disposición al optimismo. "Aunque nadie lo crea, sentirse feliz es un tremendo trampolín al éxito. Yo doy gracias todos los días por la vida que tengo". Quienes trabajan con ella día a día concuerdan: los ambientes laborales que crea Macarena tienen una marcada impronta positiva. Esta cualidad ha influido poderosamente para que sus equipos alcancen sus metas.

Capacidad analítica Gisela Escobar, Gerenta de Relaciones con Inversionistas y Estudios de Lan:

La mezcla de virtudes que Gisela Escobar (35) cultiva, experta en el área financiera, con estudios en las universidades de Georgetown y Harvard, es su principal motor. Por una parte, su capacidad analítica -esencial en el mundo de las finanzas- que acompaña de alta sensatez, lógica y credibilidad son agentes fundamentales en su tarea diaria: la relación de su compañía con inversionistas. Por otra parte, posee una gran cuota de inteligencia emocional, indispensable en su trabajo. "Gisela construye relaciones a largo plazo. Necesita ser creíble porque ésa es la carta de presentación fundamental en el área de las finanzas. A ella no sólo se le cree, los analistas e inversionistas con que se comunica regularmente sienten que están frente a una contraparte confiable, que habla en serio. Es por esto que ha avanzado con tanto éxito en un mundo financiero conducido por hombres".

No sólo su capacidad analítica es puesta a prueba todos los días. Gisela es experta, dicen sus subalternos, en el manejo del trabajo a presión. "Nunca funciona mejor que en el medio de una crisis. Nadie sabe de dónde saca sus ideas brillantes y su poder de convicción para salir y sacar a los demás de todas las situaciones difíciles". Su trabajo es de gran visibilidad y establecimiento de lazos con potenciales inversionistas en Lan. La confianza, la credibilidad y el conocimiento técnico han sido las bases de su ascendente carrera. Antes estuvo en Citi y en Telefónica, por lo que el mundo corporativo no le era ajeno, pero hoy, en una etapa más madura, es cuando ha visto sus facultades verdaderamente brillar. Quienes la conocen en sus distintas capacidades se han quedado sorprendidos en reuniones con inversionistas: Gisela lidera los análisis y la entrega de información con elegancia y seguridad. Su equipo profesional recibió un premio especial en Santander, España, que demostró el amplio conocimiento que esta ingeniera tiene de la industria aeronáutica y financiera.

Solidez técnica Paula Loyola, Ceo de Woman Eyes:

Esta especialista en marketing estratégico y gestión comercial de 37 años dejó estampada a fuego su marca con la campaña "Extra lindas" -que recibió los premios Effie de Oro y Gran Effie a la mejor campaña de marketing del año 2008- y con el cambio de imagen corporativo de las tiendas La Polar, que llevó a cabo mientras era la gerenta de marketing de esta cadena de retail, hasta mayo de 2010.

Ingeniero comercial y MBA de la Universidad Católica, con estudios de posgrado en la J. L. Kellogg Graduate School of Management, casada y con tres hijos, tiene más de 14 años de trayectoria en su área de expertise: fue subgerente de marketing de Banco Santander en Perú con sólo 25 años, y de Telefónica Chile antes de llegar a La Polar, el año 2003.

Se la define como inteligente, capaz, aguda, inquieta, con una gran capacidad de trabajo, técnicamente muy sólida y eficiente a la hora de formar equipos comprometidos, "con la camiseta puesta". Un importante ejecutivo de La Polar

señala, además, que "desde el punto de vista comercial y de marketing es muy perceptiva en captar las oportunidades que existen alrededor del consumidor. Está permanentemente en búsqueda de lo que puede pasar, se mantiene muy al día con las tendencias, y siempre está tratando de agrandar las ideas. Es una persona tremendamente capaz y muy completa, que hizo mucho por La Polar, una empresa que se ha pegado un salto muy grande y en lo que el área de marketing tuvo un rol muy significativo".

Aunque propuestas de trabajo no le han faltado, hoy Paula Loyola está apostando por el emprendimiento: "Woman Eyes" es el nombre de la consultora con la que está aportando a las estrategias de negocios de sus clientes a partir de una óptica femenina, con la certeza de que sus ideas pueden ser aplicables y generar importantes resultados en ámbitos tan distintos como el automotor, la banca, la industria, además del retail, sobre todo que hoy -dice- son las mujeres las que están tomando la mayoría de las decisiones de compra.

Liderazgo de acción Ximena Rivas, directora nacional del Senadis (Servicio Nacional de la Discapacidad):

Ximena Rivas (37) es casada y tiene dos hijas de ocho y tres años. Fue el nacimiento de la mayor de ellas que determinó el rumbo de su carrera profesional. Ingeniera civil estructural de la Universidad Católica, comenzó su carrera en el área industrial, trabajando en distintas empresas del grupo Enersis. Mientras estaba en esa compañía, dio a luz a María José, quien nació con discapacidad severa producto de una malformación cerebral.

En ese momento, Ximena se enfrentó a una encrucijada: o cuidaba a su hija a tiempo completo o trabajaba para poder darle todo lo que en su condición necesitaba. Optó por su carrera, pero una crisis que puso a María José en riesgo vital la obligó a replantearse todo mientras estaba en Citi. Dejó ese trabajo y cuando pudo volver al mundo laboral, se embarcó en la profesionalización de la Fundación de Ingenieros de la Universidad Católica, aunque siempre con la inquietud de interiorizarse más del mundo de la discapacidad.

Esa oportunidad se presentó cuando asumió la dirección ejecutiva de Fundación Mírame, que aboga por la inclusión escolar de niños con discapacidad cognitiva. Quienes la conocieron allí aseguran que su liderazgo está orientado a la acción y a la consecución de objetivos, y que su pasión por el trabajo y el deseo de obtener logros, contagia al resto. Así, supo liderar un proceso de cambios, crecimiento y de mayor visibilidad pública de la institución.

Esos atributos son muy importantes ahora que se enfrenta a un desafío mayor en el recién creado Senadis, donde se ha propuesto imprimir una mirada más integral sobre la discapacidad. En todos sus puestos siempre ha sido muy responsable, pero el nivel de compromiso en este nuevo cargo va mucho más allá. No se trata sólo de un deber profesional, sino de luchar por la inclusión, un tema que lleva grabado a fuego por su experiencia de vida y que le ha dado la fortaleza emocional que la caracteriza.

Buenas relaciones interpersonales Nicole Sansone, Gerenta de imagen corporativa del Banco de Chile:

Nicole Sansone (34) lleva apenas un mes trabajando en este banco, pero ya es considerada una persona querida por las buenas relaciones que ha establecido. Sus jefes concuerdan en que tiene un alto nivel de inteligencia emocional, lo que se traduce en una excelente llegada con distintas personas, ya sea clientes, agencias de publicidad, subordinados o partners. Estas habilidades sociales han sido las principales herramientas de esta ingeniera comercial de la Universidad Católica para hacerse un nombre en el área del marketing.

Mamá de José Tomás, de cuatro años, y a punto de casarse por segunda vez, Nicole lleva la pasión por el trabajo en la sangre. Hija de la destacada ejecutiva Irene Walker, comenzó su carrera como product manager de Forus y después trabajó por el posicionamiento regional de la marca Omo en Univeler. Pero su crecimiento profesional más importante se dio en el grupo Cencosud, donde su principal legado -además del posicionamiento de la marca Easy- fue el desarrollo de una forma de trabajo distinta, pragmática y bien organizada, que se caracteriza por buena relación con las agencias y los proveedores, según recuerdan sus ex compañeros.

Alegre y entretenida, Nicole dejó su huella en el retail -donde no abundan las mujeres- y se ganó los espacios en poco tiempo, pese a que es difícil hacerlo. Pero como siempre ha buscado ir más allá en lo profesional, dejó a un equipo de trabajo al que quería mucho y se fue a trabajar a Lan como subgerente de marketing internacional, en un ambiente más intenso y exigente.

Las buenas relaciones interpersonales le permitieron adaptarse y concluir ese trabajo con éxito. A la facilidad para comunicarse y empatizar, se suma su habilidad para crear estrategias y su preocupación por los detalles, atributos que fueron valorados a la hora de designarla en su cargo actual, al que llegó a trabajar sin miedo desde el primer día, pese a que es su primera incursión en el sector financiero.

Vocación de servicio María Angélica Arteaga, Gerenta de Recursos Humanos para Latinoamérica de Orica Chemicals:

A los 23 años asumió su primera gerencia de recursos humanos en Kodak Chile, un hecho insólito incluso para ella misma, quien no lo esperaba. Pero al poco tiempo se encontró siendo gerenta de recursos humanos de Kodak para el cono sur. Obviamente, nunca más bajó de ese estatus profesional. Después de cinco años pasó a Lan, General Electric, Nike y Beiersdorf (Nivea), también para el cono sur, donde llegó a tener 350 personas a su cargo, puesto que decidió abandonar cuando le propusieron irse a vivir fuera de Chile. Hoy, en Orica Chemicals -una transnacional australiana conocida en el mundo de la minería y presente en 50 países- tiene a 200 personas bajo su responsabilidad.

Casada con un arquitecto, dos hijos y 40 años recién cumplidos, María Angélica Arteaga estudió psicología en la Universidad Gabriela Mistral y luego

un diplomado en economía y finanzas en la Universidad de Chile. En el medio es conocida por tener "el don del encanto personal", como dice una empresaria que la conoce mucho. Y añade: "Es querible, tiene un gran sentido del humor y un ángel impresionante, además de ser muy exitosa y eficaz profesionalmente. En una de las multinacionales en que trabajó antes de Orica había muy pocos sistemas internos, y ella incorporó procesos de evaluación y un sistema completo de funcionamiento, gracias a lo cual transformó a una subsidiaria subdesarrollada en el benchmark de la compañía en la región, es decir, en la subsidiaria ejemplo que todas las demás de la región siguieron".

Para ella, la clave de sus logros está en que le encanta lo que hace, entre lo que destaca brindarles herramientas a las personas para que estén contentas y así, al mismo tiempo de sentirse realizadas, aporten a los objetivos de la empresa. "Lo hago porque realmente tengo una vocación de servicio. Donde voy genero climas de trabajo armónicos, al mismo tiempo que soy súper fijada en los objetivos y lucho por obtenerlos. Me gusta estar haciendo cosas, me aburre la rutina y genero nuevos objetivos que lograr", dice.

Delicadez e intuición Macarena Pérez, Gerenta de Planificación, Recursos Humanos y Administración de IM Trust:

Macarena Pérez (29) siempre ha sido una adelantada, gracias a su pasión por los negocios y a las habilidades que heredó de su padre, el ejecutivo Francisco Pérez Mackenna. Empezó a trabajar en IM Trust cuando aún no se titulaba de ingeniera comercial en la Universidad Católica, y la reclutaron en finanzas corporativas cuando sólo tenía 22 años.

Matrícula de honor por dos años consecutivos -distinción que se entrega al mejor promedio de la generación-, Macarena se fue abriendo camino en la compañía por su inteligencia, su actitud proactiva, y su flexibilidad, que le ha permitido desempeñarse con éxito en distintos roles a lo largo de ocho años.

A los 25, por ejemplo, la nominaron para formar el área de gestión de inversiones en la compañía, donde asumió su primera jefatura y comandó un equipo con profesionales mayores que ella. Macarena logró validarse en este terreno gracias a su seguridad, su capacidad de obtener resultados, y su trato respetuoso. Hoy, en el área que ayudó a crear, trabajan cerca de cincuenta personas.

Sus cercanos concuerdan en que el secreto del éxito de esta ejecutiva es su asertividad e inteligencia emocional, que le ha permitido servir de apoyo en este ambiente principalmente masculino.

La experiencia y el conocimiento de las personas que trabajan en IM Trust, que ha adquirido en sus distintos cargos, es lo que hoy le permite tomar decisiones relevantes para la compañía en su actual cargo de recursos humanos. Su principal capital son las buenas relaciones que cultiva a través de toda la

organización, incluidos los socios, quienes esperan su pronta reincorporación a la oficina, tras el nacimiento de su segundo hijo.

Sin temor al riesgo Fresia Gaete, Gerenta comercial para el cono sur de marcas internacionales de Procter & Gamble:

Fresia Gaete (37) ha desarrollado toda su carrera profesional en la misma compañía, pero a pesar de esto, su trayectoria no ha estado exenta de cambios y desafíos. La ingeniera comercial ingresó con sólo 24 años, recién salida de la Universidad de Talca y hoy, 13 más tarde, acaba de ser nombrada en una nueva asignación en el área de marketing. Además, está casada y en junio recién pasado tuvo a su tercera hija, Sophie.

En la compañía, por supuesto, la están esperando en el nuevo cargo, que Fresia aceptó feliz, pues disfruta con intensidad el trabajo y siempre intenta aprender y buscar qué la satisface en cada asignación que tiene bajo su mando.

Sus compañeros admiran su enorme capacidad de resolución, porque puede manejar situaciones múltiples y complejas y salir adelante con ellas. Según cuentan, siempre ha sido bien evaluada dentro de la empresa y jamás ha pasado inadvertida en una reunión, pues uno de sus sellos es tomar la iniciativa y aportar ideas.

En sus primeros años en la empresa fue gerenta de ventas para canales tradicionales y para supermercados e hipermercados, además de gerenta de trade marketing en detergente. En este período demostró su habilidad negociadora. Dicen que no le teme a los riesgos y que analiza estratégicamente cada situación a la que se enfrenta, atributos que la distinguieron como una de las 100 mujeres líderes de "El Mercurio" en 2006.

En el área comercial es reconocida por su liderazgo innato y su manejo de los equipos de trabajo, a los que inspira para alcanzar objetivos cada vez más altos. Tiene una preocupación especial por la excelencia y superar las expectativas, aunque ello implique trabajar los fines de semana y estar siempre pendiente y conectada.

Alto compromiso Belen Calvo, Gerenta general de MI Factory:

Belén Calvo, 36 años, ingeniera civil industrial de la Universidad Católica, inició su carrera profesional como analista de gerencia general en la administradora de fondos de inversión Las Américas. Ahí la recuerdan como una profesional rigurosa y que trabajaba muy bien en equipo. Como era conciliadora, agradable y sociable, tenía la habilidad de llevarse bien con todos sus pares.

En 2001, asumió como gerenta general de Vivero Las Bandurrias, único proveedor de una docena de garden centers de la cadena de retail Homecenter. Llegó a la compañía cuando ésta recién se estaba formando, para encabezar un proceso de organización. Durante su gestión, la empresa

aumentó sus utilidades en más de un ciento por ciento y fue distinguida en 2002 con un premio que Sodimac entregó a sus mejores proveedores.

Al año siguiente, Belén realizó un MBA de la Universidad de California, al obtener la Beca Decano Universidad de California, Irvine. Y tras su regreso al país se incorporó a MI Factory, administradora de fondos de capital de riesgo tecnológico e inalámbrico ligada a IT Management. En esta compañía, de la que ahora se encuentra alejada porque espera su cuarto hijo, ha seguido demostrando un alto compromiso con su trabajo y un alto sentido de la responsabilidad. Insistente y perseverante, le gusta llegar de las primeras a las reuniones.

Fueron consultados para este ranking: Evelyn Matthei, senadora UDI, miembro de la Comisión de Hacienda; Carolina Schmidt, Ministra del Sernam, ex gerenta general de Foods CCU; Rodrigo Álvarez, subsecretario de Hacienda; Lucía Santa Cruz, decana de la Facultad de Artes Liberales, Universidad Adolfo Ibáñez, directora Banco Santander e Icare; Marily Lüders, jefa de comunicaciones Instituto Libertad y Desarrollo; Cristián Lefèvre, socio de Ernst & Young; Verónica Edwards, vicepresidenta de Adimark GFK; Jorge Herrera, director de MBA Universidad Católica; Javier Núñez, profesor de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile (FEN); Olga Pizarro, directora del Centro de Estudios Empresariales de la Mujer (CEEM), Universidad del Desarrollo; Lucy Krell, socia de Heidrick & Struggles Headhunters; Janet Spröhnle, directora ejecutiva de People & Partners; José Luis Barroilhet (consultor), Patricia Bittencourt (directora de research) y Rosario Ganderats (asociada), de Spencer Stuart Headhunters; Margarita González, Seminarium Search; Jorge Toro, director de Educación Corporativa del Centro de Educación Ejecutiva (CEE), Universidad Adolfo Ibáñez; Ornella Bono y Beatriz Celis, socias gestoras de Humanitas Executive Search; Juan Izquierdo U., socio principal de Hemisferio Izquierdo Executive Search Worldwide; **Rodolfo Sommer (gerente general y socio) y Ximena Rodríguez (Gerenta de clientes y socia) de SommerGroup®**; Leslie Cooper, socia y directora ejecutiva de HK Human Capital Executive Search; Magdalena Winter, editora Economía y Negocios Domingo, diario "El Mercurio".