



Contenido

- » Novedades
- » Marquen sus Agendas
- » Consejos Prácticos
 - Profesionales
 - Empresariales
 - Consulta Profesional
- » Bienvenidas
- » Portales que se Portan
- » Inspiracional
- » Risas y Sonrisas
- » Leer para Crecer
- » Sugerencias del Mes

 Versión para Imprimir (PDF)

NOVEDADES

Se acabó febrero, y para muchos, la temporada de playa. Pero, para nosotras en OWIT, empieza la mejor parte del año porque tenemos a nuestras asociadas más cerca y activas para cumplir nuestra misión de promover el éxito de la mujer profesional peruana.

Luego de nuestra sesión de planeamiento, definimos los 3 objetivos que guiarán nuestras actividades este año: 1) Llegar a las mil asociadas, 2) consolidar la presencia de OWIT en provincias, y 3) promover el intercambio y visibilidad de nuestras asociadas empresarias por medio de rondas de negocios. Adicionalmente, estaremos trabajando para poder ofrecer más ventajas diferenciadoras para las asociadas y satisfacer las diferentes necesidades de las mismas, según su momento de vida: universitarias en los últimos ciclos, ejecutivas junior, gerentes, y gerentes generales.

Tres Tentadores Temas. Este mes promete ser de lo más interesante para nuestras asociadas. Si buscas el éxito pero sientes que sacrificas demasiado, no puedes perderte la charla del Comité de RRHH sobre calidad de vida y el éxito profesional donde 5 mujeres líderes comentarán sus experiencias, el próximo jueves 9 de Marzo. Por otro lado, si deseas conocer a gente de marketing o te interesa saber más del tema, no faltes al Champagne Night del Comité de Marketing que promete ser muy divertido. Por último, si no tienes qué hacer un día domingo, ayuda en la faena de trabajo de limpieza de los restos arqueológicos del Museo de Puruchuco que liderará el activo Comité de Responsabilidad Social. Te divertirás, aprenderás sobre el Museo, harás un poco de ejercicio, y sentirás mucha satisfacción al saber que contribuiste con un granito de arena a preservar miles de años de patrimonio e historia.

Día Internacional de la Mujer. Nuestra presidenta, la Sra. Inés Temple, dirigirá unas palabras con motivo del día Internacional de la Mujer, el próximo 8 de marzo, durante el almuerzo de camaradería de la Cámara de Comercio Española, quien en esta oportunidad, ha tenido la gentileza de promocionar un precio especial para nuestras asociadas. Si deseas acompañarnos en la mesa de OWIT, inscríbete en la sección de eventos de www.owitperu.org



El ABC de Responsabilidad Social. Gracias a esta charla el pasado mes de febrero, pudimos apreciar cómo las empresas peruanas están cambiando la práctica filantrópica para convertirse en agentes de cambio; es decir, en empresas socialmente responsables con su entorno y sus diferentes grupos de interés.

Un agradecimiento muy especial a nuestra expositora principal, Giuliana Canessa, de Perú 2021 y a Magdalena Morales de la Fundación Backus, quien explicó cómo su empresa aplica la responsabilidad social. Muchas gracias también a nuestros auspiciadores sin quienes el evento no hubiera sido posible: La

Fundación Backus, Excel International y Estudio Ferrero, Lema, Solari y Santivañez.

Ronda de Negocios. Les adelantamos que a fines de mayo, realizaremos la primera rueda de negocios de OWIT Perú con el fin de brindar un espacio en el cual las empresarias asociadas activas, puedan promover sus productos o servicios. La idea es auspiciar rondas de negocio por diferentes categorías a lo largo del año, y comunicarnos entre las más de 7 mil personas a quienes podemos llegar gracias a nuestras alianzas estratégicas con las diferentes cámaras de comercio y nuestra propia base de datos. Vayan preparándose, pronto compartiremos más información.

Congreso Anual de FIDE. Empresarias vayan preparando maletas para Octubre que una delegación de asociadas de OWIT Perú viajará a las Palmas de Gran Canaria donde se realizará el congreso anual de FIDE, la organización iberoamericana de empresarias con quienes nos afiliamos en el 2005. Si quieres conocer a la Princesa Leticia de Asturias quien abrirá el congreso, te interesa establecer contactos internacionales, aprender sobre las nuevas tendencias empresariales y divertirse con nuestra representación, escríbenos a owitperu@owitperu.org, mencionando el Congreso Anual de FIDE.

Marquen sus Agendas

Los eventos de OWIT requieren inscripción previa en www.owitperu.org

Reunión Comité Ejecutivo

Martes, 7 de marzo
1.30 pm, DBM Perú

Día Internacional de la Mujer Almuerzo de Camaradería de la Cámara de Comercio Española

Miércoles, 8 de Marzo
1.30pm, Hotel Marriott
Precio especial para socias activas de OWIT

Charla: Cómo Lograr Calidad de Vida en el Éxito Profesional Comité de Recursos Humanos

Jueves, 9 de marzo, 6:30 pm
Hotel Sofitel Royal Park Lima

Reunión de Directorio

Martes, 14 de marzo
8.30 am, DBM Perú

Champagne Night

Comité de Marketing

2da semana de marzo
Fecha y lugar por definir

Faena de Trabajo: Museo de Puruchuco

Comité Responsabilidad Social
Domingo, 26 de Marzo
9am, Museo de Puruchuco

Ver más e insíbete:
www.owitperu.org

▲ Subir

No queremos cerrar esta edición sin felicitar a nuestra Directora y Gerente de Administración y Finanzas de Calsa Perú, Rosa Asca quien ha sido la única ejecutiva peruana del sector empresarial en integrar la lista de la prestigiosa revista, *Latin Trade* donde aparecen las 34 mujeres de menos de 40 con más futuro en Latino America. ¡Felicitaciones Rosa!

Muchos éxitos.

▲ Subir

Bienvenidas

Nuevas Asociadas

Socias Enero 2006

Otilia Mansilla
Gerente General
Dream Art Perú

Gyuzela Sánchez
Evaluadora de Proyectos
Fondo General de Contravalor
Perú Japón

Giovanna Lucero
Analista Legal del Area de
Banca de Negocios Especiales
Banco Wiese Sudameris

Estela Villar
Gerente Corporativo de
Optimización de Procesos y
Diseño Organizacional
Belcorp

Jeanette Salazar
Directora
Asociación Derecho Ambiente y
Recursos Humanos

Sylvia Carranza
Agente del Programa
Aadvantage
American Airlines

Gabriela Adrianzen
Gerente Comercial
A & A Asesores y Constructores

Liseth Manrique
Inspectora de AFP
Superintendencia de Banca y
Seguros

Giuliana Canessa
Directora de Proyectos
Perú 2021

María Teresa Abad
Administradora Bancaria
Profesional Independiente

Male Pazos
Ejecutiva de Ventas
Agente de Bienes Raíces

Maika Pazos
Ejecutiva de Ventas

Consejos Profesionales**Cómo Hacer Cuando tu Jefe Siempre Dice "NO"**

Si no tienes suerte obteniendo la aprobación de tu jefe para implementar nuevas ideas o proyectos, puede ser que aún no conozcas bien la manera cómo él o ella procesa estos requerimientos. Lo usual es que presentes tus ideas en persona, pero no todos pueden tomar decisiones en el momento, particularmente si hay mucho dinero o recursos de por medio. En estos casos, lo aconsejable es ponerlo por escrito. Redacta un documento breve, de una página, que puedes enviarlo por email, donde planteas los antecedentes, la situación, tu recomendación, los costos o implicancias, y solicitas aprobación. Recuerda especificar el plazo en el cuál harás seguimiento y procede de acuerdo a ello, si no recibes respuesta. Esta suele ser una táctica más completa y menos intimidante porque permite al receptor procesar la información y responder a su manera, sin sentirse presionado para dar una respuesta inmediata.

▲ Subir

Consejos Empresariales**Lanzamiento de tu Portal Empresarial**

¿Te has preguntado cómo hacer para generar tráfico hacia tu portal? Existen múltiples opciones para difundir tu página web. Los más conocidos pero costosos son los medios tradicionales de publicidad. Debido a que la mayoría de personas no cuenta con grandes presupuestos, vale la pena considerar las siguientes opciones:

1. Banderines o Banners. Puedes contratar un espacio reducido para publicar un mini aviso en cualquier buscador internacional que te cobrará por cada *click* que se realice sobre el mismo. Localmente, puedes conseguir contratos interesantes cuyos costos varían de acuerdo al tráfico del portal.

2. Palabras clave o Google Adwords. Esta opción permite que asocies tu portal a ciertas palabras clave en Google para que cuando alguien hace una búsqueda salga tu portal entre las opciones que arroja el sistema. La prioridad que el sistema le otorgue a tu portal dependerá del presupuesto diario que asignes a cada palabra clave que asocies a tu portal. La popularidad de la palabra y tu presupuesto determinarán la posición donde aparece tu portal.

3. Links o Enlaces. Esta opción permite publicar un enlace en un portal ajeno relacionado con la categoría de tus productos. Por ejemplo, alguien que vende vestidos de novias, puede negociar un *link* en un portal de eventos. La ventaja de esta variedad es que si logras negociar una alianza estratégica tendrás mucha visibilidad y oportunidades de llegar a clientes que quizás no llegarían a tu portal de otra manera.

4. Portales Comparativos o Comparison Sites. Estos portales se especializan en presentar los productos de portales asociados para que el cliente pueda comparar productos similares. Ello permite al potencial cliente hacer un *click* en tu producto para ingresar directamente a tu portal y realizar la compra. En este caso, debes asociar tu portal y pagar por cada *click*. Esta opción se basa en presupuestos mensuales. Si los *clicks* exceden el presupuesto, éste se puede incrementar en el momento o esperar al siguiente mes. También existen portales comparativos que exigen el pago de una comisión por la venta de tu producto en el mismo portal. Las comisiones por categoría tienen rangos variados.

Agente de Bienes Raíces

Socias Febrero 2006**Verónica Gulman**
Psicóloga**Sandra Guillén**
Jefe de Recursos Humanos
Consortio Minero**Karina Bruce**
Gerente
Banco Continental**Naty Romero**
Asistente de Logística
Solo del Perú**Anahí Barrientos**
Gerente de Administración y
Comercialización
Unidad**Truelany Guerra**
Universitaria, Practicante en
Marketing
Merck Sharp & Dohme**Gloria Dunkelberg**
Bachiller en Arte
Consultora privada en Gestión
Educativa**Mary Rojas**
Secretaria General
Consejo Nacional de Inteligencia**Rosío Gomero**
Asistente de Contabilidad
Tecnofarma**Claudia Morón**
Sub Contadora General
Minera Barrick Misquichilca**Mercedes García**
Gerente Comercial
Compulso**Kathy Sánchez**
Contadora General
Papelería del Sur**Emilia Días**
Gerente de Recursos Humanos
Mobil Oil del Perú**Rossella Pollari**
Gerente de Servicios de
Recursos Humanos
Mobil Oil del Perú**Luz Marina Huamán**
Asesora de Recursos Humanos
Mobil Oil del Perú**Cecilia Rodríguez**
Analista de Planillas
Mobil Oil del Perú**Lily Eyzaguirre**
Jefa Adjunta
Servicio de Administración
Tributaria - SAT[▲ Subir](#)**Consulta Profesional****He regresado a trabajar luego de varios meses de descanso médico**

y tengo una nueva posición donde estoy encargada del lanzamiento de un nuevo producto pero no cuento con un equipo asignado. Mi jefe dice que no me puede asignar más gente y que tengo que ver cómo hago. Dicho sea el paso, soy la única mujer en el equipo y en un negocio dominado por hombres, donde siempre destaco. Siento que me están poniendo en una situación destinada al fracaso. ¿Cómo hago para conseguir los recursos y convencer a mi jefe?

Primero, conversa con él, y comparte tus preocupaciones del inminente fracaso si no dispones de un equipo que te apoye. Trata de negociar para que te "preste" gente temporalmente si no puede asignártelas. Solicita que te dé el beneficio de la duda para no arriesgar el proyecto, y si con esto no logras tu objetivo, entonces tendrás que ser muy creativa y poner a prueba todo tu potencial, alertando de antemano el peligro de no cumplir, pero asumiendo el desafío con una actitud positiva. Harás bien en solicitar toda la colaboración de gente que sabes que te ayudará aunque no sea su responsabilidad. Sobre todo, tendrás que creer en ti. Un reconocido alpinista decía "Si crees en lo que haces, puedes sobreponerte al miedo y cansancio y seguir adelante..." O inspírate en la escritora Phyllis Bottome quien decía: "Hay dos maneras de enfrentarte a las dificultades: las cambias, o cambias tu manera de enfrentarlas".

[▲ Subir](#)**Sugerencias del Mes**

- **Juega Scrabble.** Es una magnífica manera de pasar un rato divertido y productivo con la familia o amigos. Si quieres hacerlo más divertido permite que usen palabras en otros idiomas.

- **Comprométete a no estresarte por situaciones que escapan de tu control.**

[▲ Subir](#)**Leer para Crecer**

300 Ways to Have Fun at Work, de Dave Hemstack. ¿Quieres evitar el aburrimiento en el trabajo? Lee este simpático libro, repleto de ideas y ejercicios para divertirte trabajando, individualmente o en equipo.

Digital Fortress, de Dan Brown. Excelente libro de suspenso sobre la Agencia Nacional de Seguridad Americana y la manera cómo recopila información encriptada sin que nos demos cuenta. Qué miedo.

[▲ Subir](#)**Risas y Sonrisas**

Dos hombres y una mujer se entrevistaban para una posición en la CIA. Como parte de la prueba de admisión, debían entrar a un salón especialmente acondicionado y matar a su pareja con un arma.

Al escuchar las instrucciones, el primer candidato dijo incrédulo, "Usted está loco, jamás mataría a mi propia esposa." "Entonces usted definitivamente no es apto para la CIA," fue la respuesta tajante de los agentes quienes lo descartaron del proceso.

El segundo candidato, igual de sorprendido, entró al cuarto, intentó dispararle a su pareja, pero no pudo. Al salir de la habitación con lágrimas en los ojos y el arma en la mano sin disparar, los agentes inmediatamente lo excluyeron del proceso.

Finalmente le tocó el turno a la mujer quien recibió las mismas indicaciones. Cogió el arma y entró muy determinada a la habitación contigua. Se escucharon varios disparos, gritos escandalosos y fuertes golpes contra la pared en cuestión de segundos. De pronto todo quedó en silencio. Se abrió la puerta, salió la mujer exhausta y limpiándose el sudor de la frente, miró fastidada a los agentes y les dijo "¡Se pasaron! ¿Por qué no me dijeron que eran balas de mentira? Tuve que matarlo a cabezazos."

Milagros Saldarriaga

Supervisor de Recursos Humanos
British American Tobacco del Perú

Mariela Chang

Verificador Financiero
Organización Internacional del Trabajo

▲ Subir

Portales que se Portan

www.ereailer.com

Portal repleto de información valiosa para quienes comercializan sus productos virtualmente. Puedes apuntarte en su boletín mensual el cual recomendamos.

www.nyreport.com

Dedicado al pequeño empresario, este portal contiene artículos y productos de interés.

▲ Subir

Inspiracional

“La diferencia entre un héroe y un cobarde suele ser un paso al costado.”

- Gene Hackman, estrella de cine

“Algunas batallas deben pelearse más de una vez para ganarlas.”

- Margaret Thatcher

▲ Subir



Visita Nuestro Portal

Entérate de las últimas noticias de OWIT, revisa las fotos de los eventos recientes y asóciate en nuestro Formulario On-Line. Basta entrar a nuestro portal

www.owitperu.org. Inscríbete ya!

¿Quieres Asociarte a OWIT? - ¿Deseas recibir este boletín? - ¿Preguntas o Sugerencias?

Escríbenos a owitperu@owitperu.org - Llámanos al 422-2028 - Carmen Callirgos.

OWIT Perú www.owitperu.org promueve la integración, desarrollo y éxito de la mujer Peruana y es parte de OWIT, la Organización Internacional de Mujeres en Negocios www.owit.org - Editora: Patricia Cánepa Cori.

Este mensaje se envía de acuerdo a la legislación sobre Correo Electrónico (Referencia: Sección 301, párrafo (a)(2)(c) de S.1618, bajo el Decreto S. 1618 título 3ro., aprobado por el 105 congreso, base de las normativas internacionales sobre SPAM; Este E-mail no podrá ser considerado SPAM mientras incluya una forma de ser removido). Por lo tanto, si no quisiera seguir recibéndolo, envíenos un E-mail indicando en el asunto REMOVE, y rogamos aceptar nuestras disculpas.