

## MIS INICIOS

ENRIQUE VARGAS, VANGUARDIA PRODUCCIONES

## EL FOCO

# Buscó su propia gerencia

➔ **Perdió un alto puesto ejecutivo, pero no las ganas de tener su productora de eventos**

MAYRA CASTILLO

Más que de sueños de gloria, Vanguardia Producciones nació de la necesidad. Una que le tocó la puerta a Enrique Vargas a los 43 años, luego de ser despedido en la cúspide de su carrera. “Creí que no sería tan complicado conseguir trabajo como gerente o algo similar”, recuerda, pues su currículum estaba lleno de estudios y experiencia.

Cuando egresó de la Universidad de Lima con una carrera interrumpida de Administración y otra concluida de Ciencias de la Comunicación, ya había trabajado en una agencia de publicidad. “Descubrí que la producción no solo se aplicaba a la radio, la TV y al cine sino también a publicidad. Así pude mezclar mis dos pasiones: vender y producir”. Luego, Vargas participó en la producción de cine, telenovelas y conciertos, trabajó en el marketing de jeans Apache hasta que llegó a una enorme corporación de ropa en la que manejó 5 marcas. “Pero llegaron las crisis de fines de los años 90. La reducción de personal empezó, tuve que salir y la empresa quebró”. Habían pasado casi 20 años de experiencia para Vargas y en ascenso constante, así que las probabilidades de encontrar trabajo eran altas. Pero no fue así.

“Lo que iba a ser un mes de vacaciones, terminó siendo un año y medio de empleos eventuales y freelances”, recuerda. Vargas



SEBASTIÁN CASTAÑEDA

**A LA FUERZA.** Vargas dice que, sin la necesidad, jamás se habría animado a hacer empresa. Hoy no se arrepiente.

## LAS CLAVES

### ➔ **Tecnología a la mano.**

Invertimos en programas de computación en 3D y en buscar mejor iluminación, para ofrecer una mejor idea del proyecto a nuestros clientes.

### ➔ **Diversificar servicios.**

Vargas acaba de crear otra empresa que solo se dedica a la iluminación (desfiles, conciertos, etc.)

### ➔ **Dar más de lo que se pide.**

Para diferenciarse cada proyecto recibe un servicio adicional sin cargo. “Do más para originar sorpresa y para que regresen”.

no quería aceptar empleos en cargos menores, pero la caída —a sus 43 años y con tres hijos que mantener— fue inevitable. Llegó el punto de quiebre: o aceptaba un empleo cualquiera o abría su propia empresa para tener otra vez un puesto de gerente. “Yo siempre había dicho que solo los que tienen plata pueden arriesgarse a hacer negocios. Pero la verdad es que yo empecé con casi nada”, dice. Una PC vieja que no le quisieron comprar, dinero de las ventas de su auto, alfombras, cámara de video y otros artefactos. Y su esposa apoyándolo en todo.

Entonces vinieron las preguntas: ¿Qué diablos sé hacer? ¿Qué falta en el mer-

cado? “Yo tenía ambas respuestas, pues sabía que los eventos corporativos eran un rubro que empezaba a tener vigencia con el BTL, una herramienta de publicidad alternativa a lo tradicional”, se dijo. Y él sabía de producción.

Dos meses tardó en trasladar datos de las Páginas Amarillas —de empresas a las que podía ofrecerles su trabajo— a una hoja de Excel. Al mismo tiempo retomó contactos con antiguos proveedores, con los que había trabajado en anteriores producciones. En el 2003 por fin ofreció sus servicios a una transnacional y lo vieron con recelo. “La producción es logística pura y tercerizar servicios, así que decidí que mis

antiguos proveedores fueran mi soporte en aquella reunión”, afirma. Y con un contrato por 70.000 dólares, Vanguardia Producciones echó a andar. A la fecha, la empresa creció tanto que ahora Vargas trabaja con 12 personas (entre creativos y asistentes), y ha tejido una red de 20 proveedores que, a su vez, aportan la labor de 300 trabajadores.

En el 2007 Vanguardia Producciones facturó S/4 millones y entre sus clientes más importantes destacan Banco Continental y Coca-Cola, con la que levantó la ciudad de Papá Noel en el Parque de la Exposición. Vargas nunca piensa cómo sería hoy su vida si jamás hubiese sido despedido.



**SACHA INCHI.** Diseño funcionará con dos máquinas.

## Obtendrá aceite sin aplastar la almendra

La planta del sachá inchi, de la que se extrae el aceite rico en sustancias antioxidantes, es cultivada en regiones como Loreto y Ucayali. También crece en el Cusco, pero de manera silvestre. Hace más de un año, unos agricultores cusqueños le comentaron al ingeniero químico Pedro Romero que habían comprado una hectárea para cultivar la planta, pero que lamentablemente no podían procesar el aceite por no contar con la tecnología adecuada.

Romero, que tiene más de 10 años diseñando equipos, capturó esa idea y ahora ha diseñado dos máquinas para la obtención del aceite de sachá inchi: una para descascarar y otra para prensar la almendra de manera continua. De acuerdo con Romero, el diseño incluye un sistema de centrifuga que separa la cáscara de una manera limpia, sin aplastar el fruto.

“Este aceite final será extravirgen porque no estará sometido a ningún proceso térmico ni químico”, sostiene. Además, buscará abaratar los costos para que la tecnología sea accesible para más agricultores.

Su proyecto ha sido uno de los 20 escogidos para ser financiados por el Proyecto RAMP Perú. Consultas a pedroromero@yahoo.es.