

"El dinero se hace con esfuerzo"

El Comercio, 30 de noviembre de 2004

Ella no ha leído a Chopra ni a Og Mandino. No pasó de quinto de primaria. No tiene 'personal trainer' que la mentalice. Su mandil está salpicado de sangre de pollo. Toda ella está cubierta de coraje. Fue así que creció hasta tener un puesto en el Mercado Central del Callao. Fue así que llegó a ser finalista en el último Premio a la Mujer Microempresaria.

¿Cómo era Norma Verástegui hace 25 años? ¿Qué tenía?

Antes de que empezara mi pequeño negocio mi historia era triste. Los medios económicos eran casi nulos y mi esposo no tenía trabajo. Teníamos cuatro hijos. Yo tendría 25 años. Él solo conseguía trabajos eventuales, hasta que encontró uno de albañil que, cuando terminó, le pagaron unos cinco soles por sus servicios. Yo había ido con él a cobrar. Para entonces, yo ya pensaba en poner un negocio, y a mí me gustaba el de los pollos.

¿Por qué le gustaba?

Porque tuve un sueño.

¡Un sueño!

Sí, uno muy gracioso... Yo pensaba: ¿Qué negocio pongo? ¿En qué trabajo? Siempre había mirado los puestos de pollos, ¡yo quería vender pollos! Y por las noches empecé a soñar: me comencé a ver en un lugar lleno de pollos, con un montón de plumas volando por el aire...

No será hinchada de la 'U', ¿no?

(Ríe) Y cuando me desperté, ahí fue que dije: Voy a vender pollos.

¿Hace cuánto de eso?

Más de 20 años. Yo me acuerdo que, cuando mi esposo cobró su plata, me dijo: Vamos al chifa. Yo le dije que no. ¿Por qué? Porque esos cinco soles me van a servir para trabajarlos. ¿Pero en qué? Voy a vender pollos. Vas a perder. Yo sé que no; y bueno, fue por insistencia mía que al otro día nos fuimos a comprar pollo.

Con cinco soles.

Fuimos y compramos. Lo pelamos, y bueno, para venderlo, la primera vez uno no vende. Se me quedaba la mercadería, pero yo fui insistente.

¿Qué hacía?

Lo remataba. Mientras, mi esposo se seguía 'cachueleando'; y así fue.

Hasta que agarró cancha.

Sí, pero cuando comenzamos yo vendía en la calle, con una mesita, con mi piedra de chancar ajos, mi cuchillo y mi tablita de picar. Esas fueron mis herramientas, y mi esposo pelaba el pollo. ¿Cómo lo pelaba? Como no teníamos nada, agarró un par de cajas -esas que son para las frutas-, recogió un plástico de la basura, lo lavamos bien, lo puso sobre las cajas y ahí pelaba el pollo. Así empezamos, gracias a mi inteligencia y a la habilidad de mi esposo; y gracias a Dios, vendía.

¿Dónde?

En Colón (en el centro del Callao), en la cuadra 7 (a una cuadra de donde hoy tiene su puesto). En ese tiempo se permitía la venta ambulatoria.

Así comenzó a hacer su capital.

Poco a poco fui juntando mi platita. Pero mientras, tenía que cocinar en la calle; porque yo tenía cuatro hijos y no podía pagarles una pensión. Comíamos en la vía pública. Luego me alquilaron un lugar para pelar mis pollos.

Eso fue dentro de un garaje.

Sí, en Bellavista. Me tenía que levantar a las cuatro de la mañana. Mi esposo se iba a 'cachuelear' al muelle porque la plata no alcanzaba. Yo pelaba mis pollos con mi hijito mayor. Para entonces ya me había comprado mi triciclo.

¿Cómo hizo? ¿Acudió al banco?

No, no. Para ahorrar no comía pollo... Sí, yo vendía pollo, pero no comía pollo.

¿Qué comía?

La cabeza, las tripas. Esa era la única forma de ahorrar. Así pude comprar mi triciclo, y yo lo manejaba. Para entonces ya habían pasado como cinco años desde que había empezado... en 1985, creo.

¿En cuánto tiempo pasó de la calle al garaje?

Al año, y no era todo un garaje, era un espacio pequeño. Yo tendría 26 años, era full pilas.

¿Terminó la secundaria?

No, yo me quedé en quinto de primaria, pero hasta ahorita no se me quita la lucidez para el negocio.

¿En qué momento da el gran salto: compra un puesto en el Mercado Central del Callao?

Se me presentó la oportunidad cuando había otra moneda.

Los intis.

Intis eran. No me acuerdo qué valor tendrían, tres mil o tres millones, pero yo pagué con tres billetes verdes. Y me vine (al Mercado Central), porque además pensaba que algún día nos podían botar.

¿Y qué íbamos a hacer en la calle? En cambio, ahora, con mi puestecito, malo o bueno, aquí estoy.

¿Se ve con sus antiguos colegas de la cuadra 7 de Colón?

Claro. Algunos han podido colocarse, otros siguen en la calle.

Bueno, y ahora sus hermanas, toda la familia ha seguido su ejemplo, todos se dedican al negocio de los pollos.

Sí, la mayoría. Mi hijo, mi hermana, como me vieron a mí, me siguieron (ríe).

¿Su hijo también tiene puesto propio?

No, él todavía alquila. Todo dependerá de que sea persistente en el negocio.

Imagino que ya han dejado de comer cabezas y menudencias.

No, pues, ahora ya no; ahora las cosas han cambiado (ríe). Ahora ya podemos comer mejor.

Si su historia es tan interesante, ¿por qué cree que no ganó el Premio a la Mujer Microempresaria?

Porque hay muchas diferencias. La persona que ganó ha hecho una empresa más grande, da trabajo a más personas. Ese es un factor importante, por eso ganó.

¿Y ha vuelto a soñar?

No, ya no. Pero yo me conformo, porque al menos ya no pasamos lo que hemos padecido años atrás.

Pero usted no es una conformista, ¡fíjese lo que ha logrado!

Sí, lo que pasa es que yo hubiera podido haber logrado mucho más, pero tuve muchos hijos. Ahora ya son cinco, tengo que darles estudio, y eso es bien costoso.

El futuro -el presente- que le ha dado a ellos es muy diferente al que usted tuvo.

Sí, pues, mis hijos son negociantes, no me puedo quejar; mi hija ya es contadora. Ellos están bien, por eso les digo: Uno puede progresar, todo depende del empeño; no hay que truncarse a la primera caída. Yo he tenido muchas: hace años mi cocina explotó, mi hijo se quemó y tuve que gastar todo lo que tenía para salvarlo. Me quedé casi en la ruina. También me caí cuando puse mi platita en CLAE (ríe), pero qué le vamos a hacer: el dinero se hace con esfuerzo; pero claro: yo hubiera tenido mucho más.

ANTONIO ORJEDA