



LECTURA: HISTORIA DE UN EMPRENDEDOR

GESTIÓN EMPRESARIAL I

HISTORIA DE UN EMPRENDEDOR

María Atauje, fundadora de Empresa de Transporte Virgen del Carmen.

Hace 16 años unos ladrones ingresaron al taller de mecánica de su esposo y le robaron todo. Sin trabajo y sin equipos, María Atauje lo convenció de armar dos motos con las piezas que le quedaban para hacer moto taxi. Hoy poseen la empresa más próspera de mototaxis del distrito de Carabayllo.

Para los que no conocen Carabayllo, este es el último distrito al norte de la Lima antes de llegar a la provincia de Canta. Desde el centro de Lima, solo para tener una idea, la Municipalidad Carabayllo está a una hora de distancia un día con poco tráfico. En esta zona, en la mayoría de casos, salvo la avenida Túpac Amaru, las calles son de tierra y se elevan hasta la punta de los cerros, donde miles de vecinos han construido precarias viviendas de ladrillo, madera o quinchá.

Allí vive la Empeñe Trome María Atauje, propietaria de Empresa de Transporte Virgen del Carmen, que reúne a la fecha 207 mototaxis, convirtiéndose en la flota más importante del distrito. A través de su organización opera en 17 paraderos, sumando día a día más choferes que se afilian a su empresa por la confianza y respeto que tiene entre sus vecinos. Pero las cosas no siempre fueron así.

VIERON OPORTUNIDAD EN CRISIS

En el año 2000, unos ladrones ingresaron al taller de su esposo, que se desempeñaba como tornero, fabricando piezas metálicas para motos y vehículos. Sin equipos ni herramientas, su esposo no podía trabajar, dejando a su familia sin ningún ingreso. Entonces, María Atauje le sugirió armar un par de motos con las piezas que le quedaban en el taller, para que se pongan a hacer mototaxi, un negocio que podía resultar rentable debido a las largas distancias que tenían que recorrer los vecinos de Carabayllo hasta las avenidas principales. Así nació la Empresa de Transporte Virgen del Carmen, en honor a la santa a la que siempre le rezó por la seguridad de su familia.

Sin embargo, como todo emprendimiento en sus inicios, la empresa de María era informal. Pero, a diferencia de miles de pequeños empresarios que eligen trabajar en la informalidad, María Atauje comprendió rápidamente que ser formales le podía ayudar a operar sin temor a clausuras o multas, e incluso para acceder a líneas de crédito para adquirir más mototaxis.

De cinco paraderos en los que operaban cuatro motos, la empresa de María Atauje reúne ahora a 207 motos que operan en 17 paraderos, cifras que hacen de su empresa la más importante del distrito.



MOTOTAXIS, TODO UN MUNDO

A diferencia de lo que uno podría creer, poner una empresa de mototaxi no es fácil. No solo se trata de ubicarse con la moto en un paradero, a la espera de que los clientes vayan llegando. Generalmente, en una zona tan alejada como Carabayllo, y con tantos puntos por cubrir, generar los paraderos no es una cosa sencilla, sino fruto de la tenacidad, paciencia y perseverancia.

En estos años no han sido pocos los momentos en los que María Atauje ha querido tirar la toalla. No solo tuvo que aprender un poco de contabilidad para llevar la contabilidad de la empresa, sino incluso de administración, para gestionar el reparto

de los mototaxistas en los paraderos y la gestión de los tiempos a la hora de atender a los clientes. Incluso, cuando recién empezaron, la zona estaba cubierta por áreas dedicadas a la agricultura, por lo que tuvo que trazar trochas para hacer nuevas rutas para atender a más personas.

Por otro lado, el negocio del mototaxi no está exento de peligros, no solo por los accidentes, sino por la invasión de los paraderos. Es decir, una empresa solicita ante la municipalidad operar en un paradero puntual, pero puede ser invadido por una empresa de forma informal. Y si llegan al paradero un número importante de invasores, con sus respectivas motos, pueden terminar sacando violentamente del lugar a la empresa formal.

Después de 16 años de haber sacado la empresa al lado de su familia, María Atauje tiene un consejo para los Emprende Tromes:

“Humildad ante todo. Saber generar confianza entre el público pero sobre todo con los trabajadores. Darles confianza fuerza y voluntad”.



Fuente: 24/10/16 – Diario “El Trome”

De la historia presentada, qué nos puedes comentar.

¿Cómo actuó frente a la crisis, a la formalización, a los clientes y a sus trabajadores?

¿Por qué crees que llegó a triunfar María?

¿Qué ejemplo puedes tomar para impulsar algún negocio en la Cooperativa Estudiantil?