

“ No toques mi intelecto únicamente; toca mi corazón”

EDITOR: FRANCISCO VACAS
fvacas@elnuevodia.com

VIDAS ÚNICAS ISABEL VALDÉS 82

CONSULTORA DE MERCADEO



La brújula dorada de Isabel

RUTH MERINO
rmerino@elnuevodia.com

uando se le pregunta a Isabel Valdés lo que ha estado haciendo últimamente, exclama: “¡Ocupada, ocupada, viajando y trabajando bastante!”.

En las semanas más recientes, afirma, ha hecho dos viajes a Chile por asuntos profesionales y ha participado en un congreso, además de resolver los problemas de algunos de los clientes de su firma de consultoría en mercadeo.

De momento recuerda un suceso que la emociona: su encuentro con Michelle Bachelet, la presidenta de Chile, que es también la patria de Isabel. “La conocí cuando vino a California a firmar acuerdos con varias universidades. El gobierno chileno está utilizando millones de dólares para dar becas para estudios científicos y técnicos”, dice con entusiasmo. ¿Su impresión de Bachelet? “Me pareció estupenda. Una mujer con un corazón de oro”, proclama. Y añade: “Me impresionó mucho que haya podido perdonar a todos los que le hicieron daño a ella y a su familia”.

Se refiere al hecho de que el padre de la mandataria murió en prisión luego de ser detenido por el régimen militar tras el golpe de estado de 1973. “Es una mujer muy sensible”, comenta.

En su agenda está viajar próximamente a Argentina, donde abordará un barco que navegará hasta la Patagonia y llegará a Chile por la ruta del Cabo de Hornos. No hay duda de que la búsqueda de lo diferente, de lo atrevido, es parte de su código genético.

Ese espíritu aventurero la hizo abandonar su país a principios de la década de los 70, cuando tenía 24 años. ¿Su destino? California donde se proponía estudiar comunicaciones en la Universidad de Stanford. Desde el comienzo, el mercadeo le llamó poderosamente la atención.

Durante más de 25 años, ha sido consultora de corporaciones, agencias gubernamentales y organizaciones sin fines de lucro en Estados Unidos y otros países. En 1987 fundó Hispanic Market Connections, una firma dedicada a la investigación de técnicas de mercadeo.

Actualmente dirige la empresa Isabel Valdés Consulting y es miembro del Latino Advisory Board de PepsiCo/Frito-Lay; Lee y Serás; el National Council de la Raza (NCLR) en Washington D.C., y la Latino Community Foundation en San Francisco, donde reside.

Su labor docente, que comenzó en Stanford, continúa en universidades norteamericanas -como Harvard- y fue el motivo de su viaje a Puerto Rico en septiembre. Invitada por la Universidad del Sagrado Corazón, dictó un seminario sobre el mercado hispano en los Estados Unidos.

Durante su conferencia, Isabel invitó a los estudiantes a participar. Aunque

ellos reaccionaron al principio con cierta timidez, luego se entusiasmaron con el tópico. Uno de los ejemplos que presentó para explicar la importancia de conocer los gustos de la comunidad al planificar una campaña de ventas les llamó la atención. “Muchos hispanos vienen de países sudamericanos donde el fútbol (soccer) es el deporte más importante. Pero esto no ocurre en Estados Unidos. De manera que estos inmigrantes -y hasta sus hijos nacidos en Estados Unidos, que también son aficionados al fútbol- pueden sentirse frustrados al no poder ver su deporte favorito en televisión”, explicó en el seminario.

Uno de sus clientes aceptó su sugerencia: auspiciar la transmisión de partidos de fútbol como parte de una estrategia de venta de su producto. ¿El resultado? Éxito total. “No toques mi intelecto únicamente; toca mi corazón”, concluye Isabel.

Como consultora en estrategias de comunicación integrada para mercados étnicos o multiculturales, ha llevado el mensaje de que la comprensión de la cultura de un grupo determinado puede decidir el éxito de una campaña. Esta experiencia la ha volcado en varios libros. El último, “Hispanic Consumers for Life”, fue publicado a principios de este año.

En Puerto Rico, además de su labor docente, dedicó tiempo también para conocer mejor la Isla. En un recorrido por el Viejo San Juan, su natural entusiasmo por lo nuevo e interesante, se hizo sentir. Las callejuelas, los vivos colores de los edificios y casas, la arquitectura, la belleza de los árboles y las flores, le llamaron la atención.

Una de las características de su personalidad queda también en evidencia: la facilidad con que establece contacto amistoso con desconocidos. Frente a la Puerta de San Juan conversa alegremente con una guardia de seguridad, a quien le llama la atención su acento sudamericano.

Más tarde en el día surge la oportunidad de un encuentro con la artista Anaída Hernández, con quien tiene en común un interés: la neurobiología. En la conversación subsiguiente -en la que interviene también Darío Vissepó, director del Departamento de Comunicación de la Universidad del Sagrado Corazón- los temas se van desgranando con rapidez: los viajes, el espiritismo, el arte...

Y también, por supuesto, surge el intercambio de datos más cercanos a su corazón. Y habla entonces con orgullo de sus hijos, Gabriel Aranovich, médico, y Clara, estudiante universitaria de producción de cine en California.

Luego de su estadía en la Isla, Isabel regresó a San Francisco, por lo menos para permanecer allí por unos días. Después ¿quién sabe? Su espíritu aventurero sigue vigente y acudirá donde las aventuras la llamen.