

INMUNE

A LA ADVERSIDAD

Por Danilo Jiménez S.

Una exitosa abogada que en el 2008 un infortunio la puso al frente de la Corporación CEFA, emergió con una versión mejorada de sí misma

DENISE GARNIER ve oportunidades en donde otros ven problemas. Alterna ideas claras con sentencias cargadas de enseñanzas y sentido común.

Ahí empiezan a revelarse la abogada, la antropóloga y la mujer que encontró su destino en medio de la adversidad. La empresaria exitosa es la suma de las tres.

La enfermedad y posterior deceso de su padre, Norval Garnier, la catapultaron al frente de Corporación CEFA, en diciembre del 2008. En la actualidad es secretaria de la junta directiva y socia.

En los últimos cuatro años, el éxito le tomó la palabra. CEFA se reafirmó como la distribuidora de productos farmacéuticos y de cuidado personal más grande de la región.

Las farmacias Fishel, adquiridas en febrero del 2007, consolidaron sus operaciones. Y desde abril del 2011, la corporación se alió con el grupo farmacéutico chileno Socofar.

Denise no denota sus 54 años, es culta y refinada, y en su presencia no hay altivez. Habla con voz suave y melodiosa.

"Tenemos una democracia políticamente construable. Lo que falta es dar verdadera oportunidad a la gente de que se incorpore"



Denise Garnier es devota de la equitación. Casi a diario monta a su caballo portugués Sairel. "El caballo se deja montar porque le hace gracia jugar con usted".

¿Por qué una abogada al frente de CEFA?

Nunca pensé asumir. Mi papá se enferma de cáncer de páncreas y él sabe que es una sentencia de muerte. Y me escoge a mí, como hermana mayor, y a mi hermano menor.

¿Qué le dijo él?

Le preocupaba que no estuviera lista. Era cierto, no soy farmacéutica, no sé nada de medicina, ni del estado de compras del país. Le dije: "Papá, ese es mi problema, no el tuyo". Era una oportunidad y había que tomarla.

¿A qué se enfrentó en los primeros días?

Con un panorama caótico, con una empresa super endeudada, por la compra de Fishel, y sin saber del negocio. Me fui con mi hermano a los bancos a decirles que les íbamos a pagar.

¿Qué hizo en aquel momento?

Nos asesoramos bien, integramos una nueva junta directiva, y trajimos gente que supiera muchísimo. Había que aprender sobre la marcha.

¿Qué fue lo más difícil?

Aprender que el empresario tiene que asumir riesgos. En los negocios, los rivales están frente a frente, y el mercado es la corte. Ahí se decide todo. No hay terceros mediando.

¿En qué se parecen el Derecho y el gerenciamiento de una corporación?

Como abogada, yo no tenía la preparación para dimensionar el riesgo que se corre como empresaria. Tuve muy buenos consejeros; estaba mi hermano a la par y mi primo Arnaldo, quien es muy práctico.

¿Qué tal le iba como abogada?

Excelente. Yo trabajaba con los abogados González Uribe. Llevaba la parte de propiedad intelectual y por 20 años trabajé en la defensa de personajes como Pelé y Juan Valdez, por problemas de uso de la marca en Costa Rica.

Si bien el destino y la adversidad la llevan a CEFA, en realidad los negocios son un asunto de familia.

Soy la tercera generación de una familia de empresarios. Mi abuelo era Alberto H. Garnier, el padre de las agencias de publicidad en el país, y papá fundó CEFA cuando tenía 20 años.

¿Qué valores empresariales heredó de su abuelo y de su padre?

Ambos me enseñaron a aprovechar las oportunidades, a arriesgarse y a decir: "Me lanzo y lo hago".

¿Cuál fue el mejor consejo que le dio su papá?

A los cinco años, me subió al lomo de un caballo y me dijo: "Hay tres cosas que debes hacer muy bien en la vida: montar a caballo, hablar inglés y bailar". Era una niña y al principio no lo tenía muy claro. Después, me di cuenta de que tenía razón.

¿Por qué?

Porque es una filosofía de vida. El caballo enseña el sentido del equilibrio. Las riendas ayudan a establecer cuando ser rígido y cuando flexible. Después, el que monta siempre se va al suelo, se levanta y sigue adelante. Y hablar inglés es abrirse al mundo mientras que bailar significa disfrutar la vida.

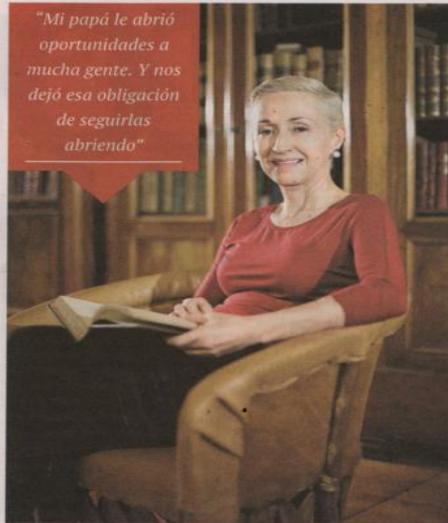
¿Cómo se preparó a lo largo de su vida para superar la adversidad?

Quizá sea genético. Mi abuelita paterna, Marta Oreamuno, sobrevivió al terremoto de Cartago, el 4 de mayo de 1910. Tenía 17 hermanos. Los sacó de entre los escombros y se vinieron a pie para San José. Después papá, en su afán de que yo aprendiera inglés, me envió a Inglaterra cuando era una mocosa de 16 años.

¿En qué otros momentos de su vida vivió situaciones difíciles y salió adelante?

Me casé a los 19 años y el día que me aceptaron en la Universidad de Texas para estudiar Antropología, la prueba de embarazo dio positiva. Mi

"Mi papá le abrió oportunidades a mucha gente. Y nos dejó esa obligación de seguirlos abriendo"



La lectura es otra de sus pasiones. De niña prefería los libros a los juguetes. Heredó la biblioteca de Derecho del exministro Ricardo Jiménez Oreamuno, con todo y escritorio.

Denise Garnier monta desde los 5 años. Cuando el destino la puso en los lomos de la adversidad, mantuvo el equilibrio, sorteó la dificultad y salió adelante.



Las cabalgatas son parte relevante de su vida.



Denise Garnier siempre ha sido una mujer de retos.

hijo nació en Estados Unidos, obtuvo el bachillerato y regresó para estudiar Derecho.

¿Cómo se las ingenió para llevar un matrimonio, en medio de tantas ocupaciones?

Mi esposo ha sido vital. Se la jugó conmigo y tenemos un matrimonio de 35 años, tres hijos y tres nietos. Nos conocimos desde los 13 años. Se llama Gerardo Volio y es un ingeniero exitosísimo.

¿Qué es más difícil: llevar un matrimonio o liderar una empresa de éxito?

Ambas tienen niveles elevadísimos de dificultad. Hay que tener mucho equilibrio.

¿Cómo ha sido como mamá?

Exigente y disciplinada. Y les he repetido el patrón: hay que tomar las oportunidades, enfrentarse a los desafíos y abrirse al mundo.

¿Cómo quiere que la recuerden sus hijos y sus empleados?

Como la mujer que les dio oportunidades.

¿Cuál ha sido la clave del éxito de la Corporación CEFA?

Es una combinación de factores. Administrativamente, siempre se han honrado las deudas. Estratégicamente, logramos amalgamar dos compañías que fueron rivales, como CEFA y Fishel. Y eso se logró por la solidaridad de los empleados y la calidad de lo que hacen.

¿Cuáles son los desafíos actuales?

El desafío es seguir siendo un distribuidor, CEFA, y un vendedor de medicamentos y de productos de cuidado personal, Fishel, de primera línea.

Los medicamentos que la persona ocupa deben estar en la farmacia y el farmacéutico que lo atiende debe ser un profesional con sensibilidad humana, con tiempo, con actitud, con conocimiento. Fishel es Fishel y CEFA es CEFA, por la calidad de su gente. **sc**