

FINALISTA

**Javier Calvo Pérez**

Fundador de J&V Resguardo

Categoría: Empresario / Empresa corporativa

## El protector del buen clima laboral

**T**odos los vigilantes de la compañía J&V Resguardo tienen el teléfono celular de Javier Calvo Pérez. Así funciona la cultura Liderman, con una política de puertas abiertas en la cual los vigilantes pueden dirigirse a sus jefes cuando quieran, para darles alguna sugerencia sobre el trabajo o contarles algún problema.

Calvo Pérez, un ex oficial de la Marina, le dio un nuevo sentido al puesto de vigilante privado. Si la mayoría sentía vergüenza por el oficio que cumplía, él se sintió comprometido por crear una empresa de la que todos se sintieran orgullosos. Así, en el 2000 lanzó la marca Liderman para diferenciar y empoderar a sus agentes. Les dio seguridad.

Gracias a eso J&V Resguardo es un ejemplo internacional en la gestión de recursos humanos. Por varios años ha sido reconocida en el Perú por Great Place to Work como una de las mejores empresas para trabajar y en el 2014, Liderman apareció además como la mejor experiencia laboral en Latinoamérica.

En el negocio de la seguridad hay alta rotación del personal, pero la compañía, que ya cuenta con más de 10.000 agentes, ha logrado reducir al mínimo esta migración. Calvo Pérez repite que una adecuada cultura hace sostenible cualquier negocio. Y esa lección ha sido repetida y mejorada cada año. En el 2014 los ingresos de la compañía, que también está en Ecuador, superaron los US\$100 millones.

La comunicación de

Calvo Pérez con su gente es permanente, a través de las redes sociales y programas para el vigilante en Radio Urbe, su propia estación por Internet.

Además, la relación del personal con la empresa se ha fortalecido con programas de bienestar social como Mejorando Mi Casa, que consiste en un préstamo de la empresa, o Almorzando con Tu Familia, en que los gerentes visitan y llevan un regalo a un colaborador destacado.

Aunque Javier Calvo Pérez y su familia se mantienen en la gestión, el año pasado la compañía fue adquirida por The Carlyle Group con el propósito de expandirla en la región. La visión es llegar a 20 mil agentes en el 2018.

**MAÑANA:**

EDUARDO DE LA ROSA, INVERCONSULT

ARCHIVO PERSONAL



**RETO.** "Los buenos líderes tenemos que entender qué le preocupa a cada uno de nuestros colaboradores".

No te pierdas este especial en

**Día.1**

## ESPECIAL SALUD

### Temario:

- Inversiones sin pausa: **las clínicas mantienen e incrementan su ritmo de expansión**, mientras nuevos jugadores aparecen en el mercado para cubrir una demanda que cada año aumenta.
- El rentable negocio de las **pólizas de salud**.
- Haciendo foco en el médico: **especializaciones y maestrías a su disposición**.
- La demanda por **cirugías estéticas**: ¿Cuáles son los procedimientos más requeridos y cuál es el gasto promedio por paciente?
- Oferta de nicho: **Servicios especializados** para atender enfermedades poco comunes.
- La oportunidad que brinda el apostar por **laboratorios médicos**.
- Cuestión de medallas: Las estrategias de las clínicas para ganar prestigio en tiempo récord y cuánto suman las **certificaciones internacionales**.

**Fecha de Publicación:**  
Lunes 09 de marzo

**Cierre de Publicidad:**  
Miércoles 04 de marzo