



MARÍA BARBERO BASF

“Siento mucho orgullo de trabajar en BASF”

Por su energía, su vitalidad, su positivismo, por la luz que desprende... su color favorito tenía que ser alegre. Y así es: el amarillo. Habla con pasión sobre su trabajo y su empresa, pero pone a la maternidad en la cúspide de sus logros, casi como el rol principal en la obra de su vida. Su sonrisa constante mientras habla sobre su carrera es una señal inequívoca de lo agradecida que se siente de estar en este sector y, más importante aún, de formar parte de BASF. María Barbero (Guadalajara, 1979), protagonista de este Mujeres de Posventa, es de esas personas que dejan huella en las personas que tienen la suerte de encontrarse con ella en el camino.



Por Claudia Villegas Arango Fotos Piero Schiavo

MUJERES DE POSVENTA



Es la responsable de gestión de Grandes Cuentas del negocio de Refinish de BASF, que abarca el negocio de pinturas y recubrimientos para vehículos del Grupo BASF -y que el gigante desarrolla bajo las marcas R-M y Glasurit-, la empresa química más grande del mundo. Una historia de más de 150 años, presencia en 91 países, 110.000 empleados y ventas por valor de 68.900 millones de euros son algunos de los datos que ayudan a entender la verdadera dimensión de la multinacional alemana. En España, los números también impresionan: trece centros repartidos por todo el país, más de dos mil colaboradores y una facturación que, en 2023, ascendió a los 1.568 millones de euros.

Allí llegó hace 18 años -“que han pasado volando”-, nada más acabar su primera carrera -tiene dos, Derecho y Ciencias del Trabajo-, porque su corazón alcarreño se negaba a abandonar su natal Guadalajara, por “cómoda, sencilla, sin el estrés de una gran ciudad” y porque “no quería hipotecar tantas horas diarias en un coche yendo y viniendo de Madrid”.

Decidió llamar a la puerta de BASF motivada por la solidez y el tamaño de la compañía: “En Guadalajara es la organización más importante que hay y en Castilla-La Mancha está en el ‘Top 5’”. Y ella dio el perfil: su formación, sus idiomas -habla además de español, inglés, francés y alemán- y, por qué no, el hecho de jugar de local, le ayudaron a abrir la puerta. Lo hizo en la división de vehículos industriales, vinculada al área de servicio al cliente.

“Hoy me veo como si fuese ayer -hacía una parada y resoplaba: ‘¿Dieciocho años? La verdad es que me veo a mí misma como entrando por primera vez’-. Tengo las mismas ganas que entonces, cuando entré en una empresa que me encantó: muy dinámica y transparente, en la que destaca la unión que hay en el equipo, porque no sólo lo somos, es que sobre todo nos sentimos como tal. Y es que en una empresa tan grande uno solo no hace nada. Una condición que de algún modo tiene algunas dificultades, pero que al mismo tiempo nos refuerza, porque tenemos la potencia que nos ofrece contar con departamentos nutridos con tan buenos profesionales: Comercial, Ventas, Asistencia Técnica, Administración, Controlling y Marketing... Todos trabajamos como si fuéramos un solo departamento”.

Embajadora de marca

El entusiasmo con el que habla de su empresa y de su trabajo la convierten en la mejor embajadora que la gran multinacional podría tener dentro y fuera del sector.

Apasionada como es, Barbero tiene de forma innata esa predisposición a vivir de forma tan intensa y positiva su día a día, a explicar como lo hace su labor en la empresa en la que trabaja, pero escucharla hablar es también la prueba de cómo la cultura de la empresa ha logrado impregnar a las personas que la in-



tegran: “Siento mucho orgullo de trabajar en BASF, es algo que pongo siempre muy encima de la mesa. Orgullo por el compromiso que tienen con nosotros, por la cantidad de acciones que desarrollan para formarnos y entregarnos las herramientas profesionales necesarias para realizar nuestro trabajo; y por el compromiso social que demuestra en las iniciativas que desarrolla”.

Una visión de su propia empresa que para sí misma convierte en una responsabilidad: “La siento, claro, porque cuando vamos a visitar a nuestros clientes representamos a una empresa que está en el ‘top’ de las compañías en el mundo. Una empresa con un producto de calidad, respetuoso con el medioambiente, que ha sido producido siguiendo políticas sostenibles...”.

Valores todos ellos que facilitan su trabajo: “Indudablemente trabajar en esta empresa, con estos valores y con todo lo que significa

BASF, nos facilita mucho la labor comercial”. No puede sentirse más orgullosa, vaya...

Transparente y camaleónica

Un orgullo que también siente por sí misma al encontrarse en su día a día, y después de tantos años de trabajo, tantas puertas abiertas. Signo del trabajo bien hecho, de la comunicación clara con sus clientes y del cumplimiento de los acuerdos: “Soy muy transparente, por naturaleza y porque me lo han enseñado mis líderes. Creo que la mentira tiene las patas muy cortas, y en este sector, más. Nosotros tenemos unas directrices muy marcadas por nuestra central en Alemania y hay veces que nos enfrentamos a situaciones en las que tenemos que decir que no. Cuando eso sucede, soy transparente y honesta, porque sé

“HOY ME VEO COMO SI FUESE AYER -HACÍA UNA PARADA Y RESOPLABA: ‘¿DIECIOCHO AÑOS? LA VERDAD QUE ME VEO A MÍ MISMA COMO ENTRANDO POR PRIMERA VEZ’-. TENGO LAS MISMAS GANAS QUE ENTONCES, CUANDO ENTRÉ EN UNA EMPRESA QUE ME ENCANTÓ”.

“SOY MUY TRANSPARENTE, POR NATURALEZA Y PORQUE ME LO HAN ENSEÑADO MIS LÍDERES. CREO QUE LA MENTIRA TIENE LAS PATAS MUY CORTAS, Y EN ESTE SECTOR, MÁS”.

que quien está al otro lado lo va a entender. Es mejor ir con todas las cartas sobre la mesa”.

La flexibilidad y la capacidad de adaptación también han sido claves para conseguir esa especie de ‘comunidad’ entre lo que piden desde la casa matriz, en Alemania, los requerimientos de los clientes y las condiciones propias del mercado de posventa español: “Nosotros tenemos que ser capaces de implementar lo que nos pide Alemania y lo que necesitan los clientes, adecuando el mensaje, la acción o el proyecto a las dimensiones y la heterogeneidad que nos encontramos”.

Y es que lo mismo atiende las necesidades de un gran grupo de concesionarios que visita un taller independiente, que ofrece una ponencia en un congreso de una patronal, que se sienta con la gerencia de un distribuidor, que escucha las necesidades concretas de un jefe de taller... Trata de arriba abajo la cadena, de izquierda a derecha.

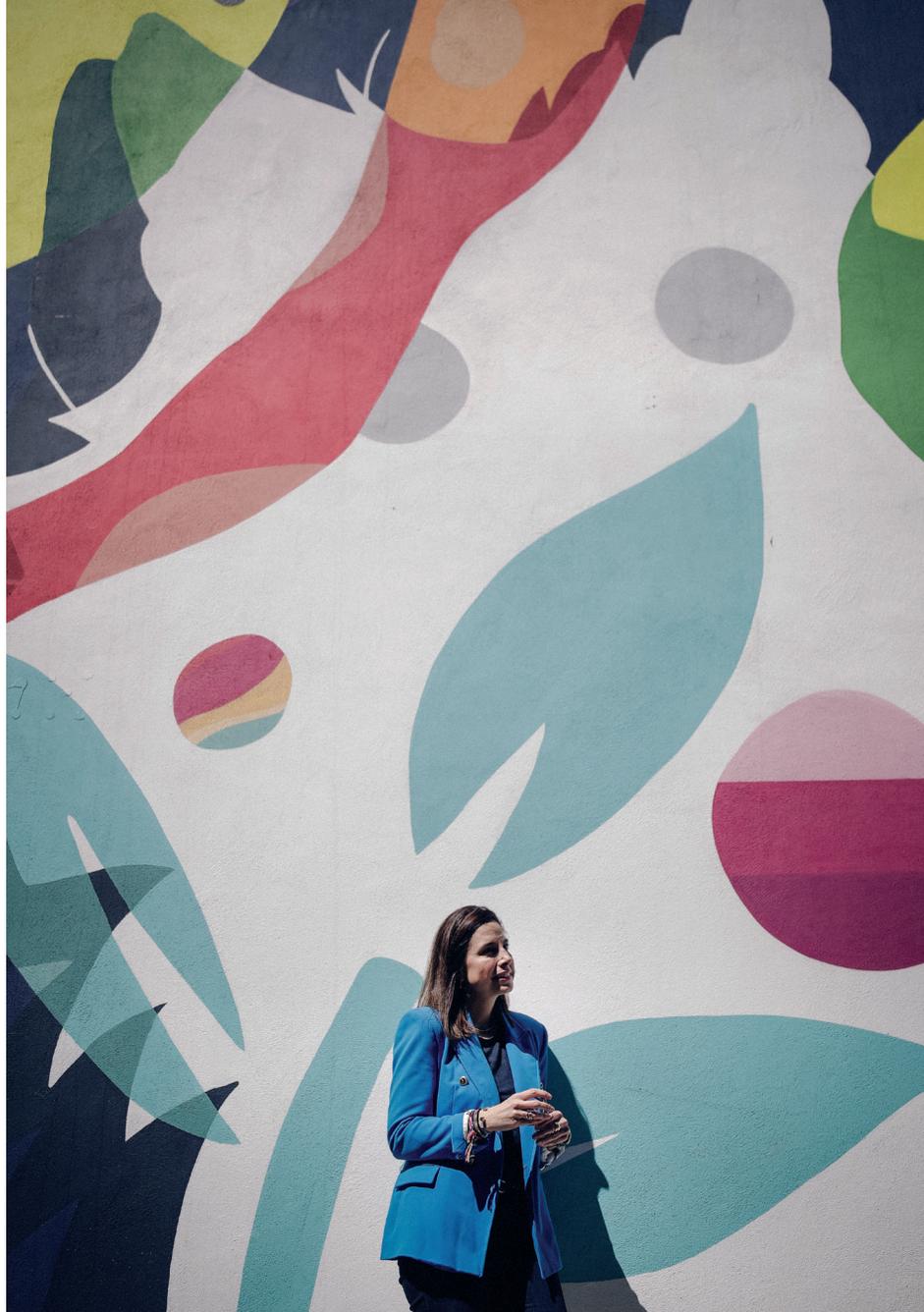
Algo que la ha terminado por convertir en un auténtico camaleón: “Y además con la complejidad que tiene España: porque no es lo mismo el sector en el sur que en el norte, las condiciones particulares cambian mucho, por lo que debemos adaptarnos a la persona que tengamos delante, de la empresa que sea, en el lugar en el que estemos”.

“Me siento muy cómoda en el sector”

Del sector, lo que ha recibido es lo mismo que ella ha tratado de dar. Y por eso dice sentirse “muy cómoda”, además de “súper valorada”: “En una época en la que las personas valemos por los contactos que tenemos en nuestro teléfono móvil, yo puedo decir que son pocos los números que tenga en mi agenda y que al marcar no tenga la certeza de que me van a responder”.

La receta del éxito: “Yo lo que pueda dar, lo doy”. Algo que también le ha facilitado trabajar donde lo hace: “La misma organización te da muchas posibilidades, así que llegas hasta donde tú quieras ofrecer. Yo voy hasta el final, ayudo en todo lo que está en mi mano: facilitar un contacto, buscar un trabajo, dar un consejo, desatascar un proceso, ayudo. Y eso es gracias también a que en la organización no me siento bloqueada por mis responsables o por los compañeros, al contrario, me han dado la posibilidad de sentirme en libertad y en confianza para llegar hasta donde he querido ir”.

Una confianza que se ha sabido ganar a pulso, dando los pasos que tenía que dar en el momento oportuno, escuchando a quienes la acompañaban en el camino, aprendiendo de quienes más sabían y aprovechando todas las herramientas que una organización de tal calibre pone a disposición de sus trabajadores: “Hay muchos programas de intercambio de experiencias, de mentoría, de formación, y yo los quiero hacer todos. Me encanta todo lo que proponen en cuanto a la diversidad e inclusión y he aprendido mucho de los ‘coach’ y sus entrenamientos. Con ellos he aprendido, por ejemplo, a observar, a entender y a esperar, algo que hoy es tan complicado. Entre todos nos hemos obligado a vivir en este ritmo frenético y olvidamos que hay gente que necesita sus tiempos: más tiempo para meditar una propuesta, para contestar, o que a lo mejor te está diciendo que sí, pero a su manera. Tener la



sensibilidad para entenderlo y adaptarse a esos ritmos siento que es algo fundamental en la labor comercial. Un trabajo de análisis que luego hay que trasladar a uno mismo, tomando perspectiva y preguntándose: ‘¿Cómo lo he hecho?’”.

Y hablando de ritmo y perspectiva...

En el plano más personal, un hecho destaca sobre el resto: un acontecimiento vital que le cambió el ritmo y la perspectiva completamente.

Sus ojos cambian cuando habla de la maternidad, que llegó a la vida de María Barbero hace seis años convirtiéndose en un “punto de inflexión” para ella. Tanto que, al preguntarle de forma directa quién es

“EN UNA ÉPOCA EN LA QUE LAS PERSONAS VALEMOS POR LOS CONTACTOS QUE TENEMOS EN NUESTRO TELÉFONO MÓVIL, YO PUEDO DECIR QUE SON POCOS LOS NÚMEROS QUE TENGA EN MI AGENDA Y QUE AL MARCAR NO TENGA LA CERTEZA DE QUE ME VAN A RESPONDER”.

“ENTRE TODOS NOS HEMOS OBLIGADO A VIVIR EN ESTE RITMO FRENÉTICO Y OLVIDAMOS QUE HAY GENTE QUE NECESITA SUS TIEMPOS: MÁS TIEMPO PARA MEDITAR UNA PROPUESTA, PARA CONTESTAR, O QUE A LO MEJOR TE ESTÁ DICIENDO QUE SÍ, PERO A SU MANERA. TENER LA SENSIBILIDAD PARA ENTENDERLO Y ADAPTARSE A ESOS RITMOS SIENTO QUE ES ALGO FUNDAMENTAL EN LA LABOR COMERCIAL”.



ella, en la definición que ofrece su rol como madre aparece en la primera de las posiciones.

Una experiencia de la que también ha aprendido aspectos claves que trasladar al resto de los ámbitos de su vida. Sobre todo a ser más flexible, a no acelerar los procesos y a adaptarse rápidamente a los cambios: “La maternidad ha sido un antes y un después en mi vida. Todo se vuelve relativo y adquiere otro prisma con los niños, en el mejor sentido de la frase. Creo que es la mejor experiencia que podemos tener como mujeres, es el gran diferenciador que tenemos con respecto a los hombres, a mi modo de ver. Una experiencia que podemos vivir desde el principio hasta el final de forma única y personal. Soy una madre muy orgullosa y que aprende mucho de sus hijos”.

“Atreverse a dar la oportunidad”

BASF tiene el compromiso de conseguir una paridad de género del 50% para 2030. Esto quiere decir que, en esa fecha, la mitad de los cargos de responsabilidad de la organización deberán estar ocupados por mujeres, como María Barbero, que con emoción comparte que en su unidad de negocio esa meta ya se ha alcanzado, pues la paridad ya llega al 50%. Ella ha sido testigo de la evolución de su empresa en ese sentido: “Fue algo disruptivo que hace veinte años comenzaran a contratar muchas mujeres para acortar esa brecha hombre-mujer en los mandos de responsabilidad y directivos. La organización no es hoy lo que era hace quince años y probablemente no será lo que es dentro de otros pocos, porque es impresionante el compromiso de todo el estado directivo con temas como la conciliación laboral en mujeres y hombres. Se entiende y se lleva a la práctica empresarial, que es lo importante, que en las familias actuales hay mucha corresponsabilidad”.

Y siendo Barbero testigo y protagonista de esta evolución, algunas claves puede dar sobre lo que hace falta para que veamos más mujeres integradas y aportando valor al sector: “Creo que es muy importante dar la opción, atreverse a dar la oportunidad. Animaría a las actuales gerencias -algunas de ellas empresas familiares de segunda e incluso tercera generación- a dar el paso y sacar a las mujeres de las áreas de Recursos Humanos, Márketing o Publicidad, que al final es donde siempre suelen estar. Podemos con ello porque nuestro compromiso es inmenso, somos apasionadas, nos gusta retarnos y conseguir las cosas. Y a ellas les diría que sean valientes, no sean tímidas y si quieren algo... a por ello”.

“LA MATERNIDAD HA SIDO UN ANTES Y UN DESPUÉS EN MI VIDA. TODO SE VUELVE RELATIVO Y ADQUIERE OTRO PRISMA CON LOS NIÑOS, EN EL MEJOR SENTIDO DE LA FRASE”.

“ANIMARÍA A LAS ACTUALES GERENCIAS A DAR EL PASO Y SACAR A LAS MUJERES DE LAS ÁREAS DE RECURSOS HUMANOS, MÁRKETING O PUBLICIDAD, QUE AL FINAL ES DONDE SIEMPRE SUELEN ESTAR. Y A ELLAS LES DIRÍA QUE SEAN VALIENTES, NO SEAN TÍMIDAS Y SI QUIEREN ALGO... A POR ELLO”.

MARÍA, EN CINCO PINCELADAS

Tres atributos que te definan. Compromiso, dedicación y transparencia.

El secreto para construir tu carrera. Esperar y respetar los tiempos. Entender los tiempos de la organización y saber encajarlos según tu momento vital y tus ambiciones, me ha servido para sentir que me cuidan y que me valoran.

¿Te has dejado algo en el camino? La oportunidad de ejercer como abogada, pero bueno, serlo me ha servido para saber cómo defender muy bien las cosas...

¿El momento más difícil de tu carrera? La pandemia.

¿Y el mejor? Está por venir.