

# Egresado Tec reinventó Tupperware, hará que los lleves contigo siempre



Hace algunos meses, la empresa **Tupperware** sumó a su equipo a Luis Ignacio Vázquez, egresado del [campus Ciudad de México](#), como **Vicepresidente Senior de Marketing y Ventas Globales**.

Luis ha tenido desde temprana edad la oportunidad de desempeñarse en grandes compañías globales como **Herbalife**, **AVON** y actualmente, en **Tupperware**, siempre en posiciones con visión global.

*“En abril de este año, acepté la oferta de Tupperware y me uní a la compañía, mi posición implica ventas, marketing, digital, producto, todo eso depende de mí a nivel global,*

*“Estábamos mal en las acciones por la estructura de ventas de la compañía, tuvimos la suerte de con lo que hemos hecho estos meses, logramos darle la vuelta a la compañía, la acción estaba en 2.50 cuando yo entré, **ahorita está en 25 dólares**, se logró en sólo cinco meses”.*

## **TUPPERWARE RENACE EN MEDIO DE LA PANDEMIA**

El egresado explica cómo con su **talento y visión global** logró darle un giro a la empresa a pesar de la pandemia que estamos viviendo.

*“Tienes una compañía con una **marca valiosísima**, es **transgeneracional** pero se hizo vieja, **el reto es modernizar la compañía**,*

*“Yo creo mucho que es un tema de **storytelling**, a la gente que estaba antes, se le olvidó hacer el **storytelling correcto** de todo lo bueno que tiene la compañía y ahorita **en medio de una pandemia hemos logrado cosas muy buenas**”, asegura.*

Una de las compañías más populares e icónicas en el mundo como **Tupperware**, nació de una **estrategia de marketing de venta directa**, donde a través de una “fiesta” amas de casa mostraban los productos de la compañía y sus ventajas a los invitados y de esta forma disfrutaban los beneficios de tener un ingreso adicional.

*“Estamos dándole la vuelta a la compañía en medio de **COVID**, de una pandemia que puso a todo mundo atrás de su computadora, donde históricamente **Tupperware** comenzó haciendo demostraciones en fiestas en casa, somos una compañía social, de comunidad,*

*“COVID frenó todo, desde un punto de marketing, pensemos todo lo que está dejando la pandemia, le estamos dando la vuelta a un tema donde **el plástico no es lo que está matando al mundo, lo que lo mata es el one single plastic**, te tomas tu botella de agua y la tiras, comes en un plástico de food court y lo tiras, el producto de **Tupperware** dura toda la vida y ayuda”.*

## **UNA TRAYECTORIA PROFESIONAL CON VISIÓN GLOBAL**

El egresado de la **Licenciatura en Administración Financiera** confesó que toda su vida sufrió con las matemáticas hasta que llegó al Tec y encontró en éstas su pasión.

*“Yo no tenía claro que quería hacer de mi vida como muchas gente lo tenía claro y fui a platicar con los diferentes directores de carrera, cuando llegué con el de LAF, decidí estudiar finanzas a pesar de lo mucho que me costaron las matemáticas toda mi vida, gracias al Tec, **encontré una gran pasión que son los números** y entendí la importancia de ellos, ahí fui encontrando mi camino”, compartió.*

Un verano antes de graduarse del Tec se le presentó a Luis la oportunidad de formar parte de **General Electric** donde iniciaría su trayectoria profesional.

*“GE estaba reclutando en el Tec, en ese momento yo no pensaba trabajar, pero de todos los que participamos, me quedé y realicé un summer internship. Luego, uno de los jefes que tuve en su momento, me invitó a un programa financiero de dos años dentro de GE donde cada seis meses me rotaban de área, tenía clases, exámenes y presentaciones”, expresó.*

Pero fue un libro el que cambió drásticamente el por qué de Luis en la vida y a lo que se quería dedicar por el resto de su vida.

*“Cuando estaba terminando el programa, leí el libro **“The fortune at the bottom of the pyramid”** y cambió lo que yo quería hacer en mi vida, en mi cabeza quería ser un investment banker, irme a Nueva York y hacer mi maestría enfocada en eso,*

*“El libro habla de los modelos de negocios que hay en el mundo para darle la oportunidad a gente sin recursos de compartirles los beneficios del capitalismo, **rompe tus paradigmas** y te da ejemplos de ciertos modelos y compañías, y cómo hacen formas para incluirlos”.*

Cuando terminó el programa en dicha empresa, la misma persona que lo había reclutado para **General Electric** en el Tec, lo invitó a una entrevista en **Herbalife**.

*“Yo no conocía a la compañía, fui sin ninguna expectativa y en la entrevista me platicaron que hacía la compañía, yo acaba de leer este libro, era justo lo que quería hacer, ayudar a más personas,*

*“Ese día me contrataron y empecé a las dos semanas, esta persona que me entrevistó **se volvió mi mentor de carrera**, y este es **un tip** que le quiero compartir a los alumnos y egresados que están trabajando, en la medida de lo posible, **tengan uno o varios mentores de carrera** porque hacen una diferencia enorme en su vida”.*

Luis inició su trayectoria en **Herbalife** en 2008, donde por dos años estuvo en dicha compañía en México.

*“Esos dos años, trabajé con esta persona, super numérico, ingeniero graduado del Tec de Monterrey y me dio muchas oportunidades donde le encontré gusto a los números,*

*“Lo que yo hacía le gustó mucho a la gente del corporativo en Estados Unidos, **mi mentor se volvió Director General de Herbalife México**, y a mí me invitaron a trabajar al corporativo en EU, fue un gran acierto de carrera”, agregó.*



width="900" loading="lazy">

## EL PRIMER LATINO EN HERBALIFE ESTADOS UNIDOS

Luis estuvo cuatro años en Los Ángeles donde su responsabilidad era hacer la planeación estratégica con visiones a cinco y diez años.

*“Era **el primer latino** que la compañía se llevaba a Estados Unidos en toda la historia, dos años estuve en esa posición, pero **al ser el único que hablaba español** el CFO me pidió que ayudara a Venezuela con unas cosas,*

*“La gente que llevaba la región de Centro y Sudamérica me invitó a su región, basado en Los Ángeles, donde me permitió durante dos años más tener realmente un **entendimiento de cómo se hacen los negocios en América Latina**”, compartió.*

Regresó a México después de cuatro años para llevar el área de **marketing** de la compañía donde **los resultados fueron más grandes que sus expectativas.**

*“Pase de tener dos reportes a un equipo de 30 personas, **tener gente a tu cargo es una responsabilidad grande**, en este tiempo **aprendí lo importante que es ser empático** con las personas, entenderlos, si dices algo mal puedes afectar su carrera de por vida,*

*“**Tomar decisiones complicadas**, formar un equipo que funcione con la gente en las posiciones correctas, ser un **jefe justo** en cuanto a darle siempre lo merecen y no cuando alguien más lo ve y se lo quiere llevar,*

*“Como me gustaba mucho **la tecnología y los números** en la parte de marketing mezclé los dos, le puse disciplina de data, de números y procesos a un equipo de marketing que no tenía y en muy poco tiempo, **dieron resultados muy buenos** en cuanto a ventas, campañas, etc”, cuenta.*

Su buen desempeño en la posición hizo que Estados Unidos lo volteara a ver de nuevo y lo invitaran esta vez a llevar el **marketing** de la compañía en Estados Unidos.

*“**Tenía el 90% de la región a mi cargo**, fui parte de la reestructuración del modelo de negocio, las ventas estaban 12% abajo y en 12 meses ya estábamos 12% arriba, me tocó reorganizar todo el equipo y de tener 30 personas pasamos a ser un equipo de 200 personas, entre marketing y ventas”, compartió.*

Posteriormente, llegó a Luis la oportunidad de formar parte de **AVON** como **líder mundial de ventas** de la compañía.

*“Uno tiene que **aprender a tomar decisiones difíciles y riesgos**, a mi mentor de carrera y quien me contrató inicialmente en Herbalife, se lo llevan como presidente de AVON mundial y me ofrece irme a Londres como cabeza de ventas mundial de AVON.*

*“Es otro **career advice**, el crecimiento está **fuera de tu zona de confort**, cuando ya no aprendes lo mismo que aprendías antes, **es momento de probar cosas nuevas**”, compartió.*

En este tiempo, Luis fue parte del business case de la compra de **AVON** por parte de **Natura**.

*“Cuando llegué me dijeron que existía la posibilidad de que la compañía se vendiera, me muevo a Londres y **lidero las ventas mundiales de AVON**, pero en ese proceso la compañía brasileña Natura, compró AVON, mi mentor de carrera se fue, es un proceso muy complicado sobre todo,*

cuando eres al que compran, tuve mucho aprendizaje,

*“Había una oportunidad de llevar las ventas de Asia-Pacífico, pero en ese momento a mi mentor de carrera lo hicieron el **CEO** actual de **Tupperware**, con el que yo empecé en **Herbalife** y después me fui a **AVON**, me buscó y me invitó a este proyecto a largo plazo, para darle **la vuelta a la compañía icónica Tupperware en tema de ventas**”.*

## **EL TEC UN MOTOR PARA LOGRAR EL ÉXITO**

*“El Tec para bien, nos mete el chip de que eres diferente, sales y tú eres tu marca, si el sentido de confianza en ti mismo que te da el respaldo de una institución, lo mezclas con pensar y trabajar fuerte, **es una fórmula de éxito**,*

*“A diferencia de otras universidades, el Tec ofrece **un ecosistema más real del mundo**, con diferentes perfiles de personas y carreras,*

*“Esto se convierte en tu **background** y te hace **diferente cuando te enfrentas al mundo profesional**, porque sabes interactuar mejor que otros, conoces la presión real desde el principio y **estás mucho más preparado para enfrentar los retos**”, aseguró.*

Para finalizar, Luis comparte un consejo para todos los alumnos y futuros egresados que están por iniciar su **trayectoria profesional**.

*“La gente no renuncia a malas empresas, renuncia a malos jefes, es **importantísimo** trabajar con gente que **te inspire, te motive, que saque lo mejor de tí**, yo he tenido la fortuna de tener muy buenos jefes desde que empecé mi carrera”, concluyó.*

**SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:**