

# EMPRENDEDORES

*Comunidad de Tendencias de Diseño y Comunicación 2014*

**Eugenio Aguirre** *Dolores*

*Avendaño* **Pichón Baldinu**

*Evangelina Bomparola* **Maru**

**Botana** *Josie Bridge* **Alfredo**

**Cattán** *Mariana Cortés* **Picky**

**Courtois** *Bárbara Diez* **Oscar**

**Fernández** *Eduardo Fuhrmann*

**Javier Furgang** *Narda Lepas*

**Laura Muchnik** *Guillermo*

*Oliveto* **Tomás Powell** *Alicia*

*Von der Wettern*



# **EMPRENDEDORES**

*Comunidad de Tendencias  
de Diseño y Comunicación 2014*

Emprendedores: comunidad de tendencias de diseño y comunicación 2014 / Eugenio Aguirre... [et.al.]; dirigido por Oscar Edgar Echevarría. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Palermo - UP, 2013.  
224 p. + CD-ROM: il.; 32x23 cm.

ISBN 978-987-1716-83-8

1. Diseño. 2. Emprendimientos. I. Aguirre, Eugenio  
II. Echevarría, Oscar Edgar, dir.  
CDD 741.6

**Dirección**

Oscar Echevarría

**Contenidos**

Martín Blanco

**Edición y Texto**

Clarisa Herrera

**Asistencia Editorial**

Daniela Rapattoni

**Fotografías**

Fernando Servente

Ignacio Gaitto

Camilo Molina Rendón

Centro de Producción DC

**Realización del video en Canal DC****Dirección**

Bárbara Echevarría

**Equipo Técnico**

Pablo Davia

Gaston Botoshansky

Germán Fredes

**Coordinación de Palermo TV**

Gabriel Los Santos

**Concepto Gráfico** imagenHB

**Diseño Editorial** Gustavo Contreras Dvorak

**Montaje Editorial** Camille Gadel

**Diseño de Íconos** Hernán Berdichevsky

[www.imagenHB.com](http://www.imagenHB.com) | [info@imagenHB.com](mailto:info@imagenHB.com)

1ª Edición

Cantidad de ejemplares: 1000

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Marzo 2014

Impresión: Imprenta Kurz

ISBN: 978-987-1716-83-8

Los textos son transcripciones editadas de las entrevistas grabadas en los estudios de Palermo TV, Facultad de Diseño y Comunicación, Universidad de Palermo.

Todos los autores fueron entrevistados por Hernán Berdichevsky y Martín Blanco.

Una sinopsis de cada una de las entrevistas se incluye en el DVD que integra esta edición.

Prohibida la reproducción total o parcial de imágenes y textos. El contenido de los artículos es de absoluta responsabilidad de los autores.

## Sumario

El desafío de hacer escuela	04	Oscar Echevarría
El latido de las tendencias	10	Martín Blanco
El lado artesanal de las cosas	14	Eugenio Aguirre
Entre mundos mágicos	20	Dolores Avendaño
Actuar desde el vértigo	26	Pichón Baldinu
Entre el cielo y la tierra	32	Evangelina Bomparola
Cuando el carisma late	38	Maru Botana
Celebrar la vida	44	Josie Bridge
Un idilio con el juego y las formas	50	Alfredo Cattán
Conectar con la materia	56	Mariana Cortés
Descubrir y representar lo que gusta	62	Picky Courtois
Ver la oportunidad	68	Bárbara Diez
La imagen como provocación	74	Oscar Fernández
El eterno retorno	80	Eduardo Fuhrmann
Hacer camino al andar	86	Javier Furgang
A mi manera	92	Narda Lepas
La pasión por la creación conjunta	98	Laura Muchnik
Pensar lo complejo y volverlo simple	104	Guillermo Oliveto
Amor por el hábitat	110	Tomás Powell
Pasión por hacer	116	Alicia Von der Wettern
Comunidad de Tendencias DC	122	Premio Estilo Profesional





honorem y se reúne periódicamente en Plenarios Internos donde miembros activos y miembros invitados aportan su mirada, experiencias y reflexiones sobre las transformaciones de sus campos profesionales e intercambian propuestas sobre los nuevos desafíos y las oportunidades que se abren.

Finalmente, el Premio reconoce el trabajo sostenido, muchas veces silencioso, de profesionales que con su personalidad, coherencia y dedicación han hecho y continúan haciendo aportes valiosos que los llevan a ocupar lugares de liderazgo y reconocimiento entre sus pares.

Uno de los valores trascendentes del Premio es que es otorgado entre pares. Los premiados en las ediciones anteriores proponen, debaten en los plenarios y eligen a quienes reconocer en cada nuevo capítulo del mismo.

## **Estilo profesional y estilo pedagógico**

Hay una significativa confluencia entre la trayectoria de la Facultad de Diseño y Comunicación de la Universidad de Palermo en la creación y consolidación de un estilo pedagógico único e innovador en la enseñanza universitaria en Argentina y América Latina que denominó "Otra Forma de Estudiar", con la de todos los homenajeados en el Premio Estilo Profesional.

Ambos, los premiados en su conjunto y la Facultad como institución, se instalaron en un campo prácticamente inexistente hace pocas décadas y colaboraron decididamente en su recono-







## Martín Blanco

*Director de la Comunidad de Tendencias DC*

### El latido de las tendencias

Seguimos avanzando en la construcción del Consejo Asesor Profesional en Diseño y Comunicación, compuesto por un equipo cada vez mayor de miembros muy similares y muy diferentes entre sí, que se animan a iniciar esta travesía increíble de emprender incesantemente.

Han pasado cuatro años desde su surgimiento. Hemos vivido períodos de crecimiento, de evolución, de involucramiento afectivo, de consolidación como grupo, de historias nutridas de conocimientos y de transferencia de experiencias de vida a estudiantes y futuros profesionales.

Las vivencias, sensaciones, valoraciones y resultados obtenidos en la primera edición del libro *Emprendedores 2012* nos enseñaron que debíamos "ir por más" y acá finalmente estamos, presentando la edición *Emprendedores 2014: Historias de vida de gente que logró construir emprendimientos y marcas fuera de lo común*. Son, precisamente, estas historias las que cautivan la atención de miles de estudiantes y profesionales, que encuentran en ellas experiencias que laten, vivencias que transportan, leyendas que atrapan y anécdotas que nutren.







**#01**

**“Aprendí a poner  
mi sello personal  
en cada objeto  
que creaba”**







## **Eugenio Aguirre**

### *El lado artesanal de las cosas*

Hasta la edad de veintiocho, más o menos, no supe qué quería ser. Todas las carreras que estudié -computación, administración de empresas, oceanografía, economía- no duraron más de cuatro meses. Finalmente, me interesé por la arquitectura y entonces comencé a vislumbrar mi futuro.

Me fui dando cuenta que me gustaba el interiorismo. Me interesaba la materialidad que tenían ciertas obras y armaba origamis como terapia. Todo esto no tenía, por cierto, mucha relación con lo que hoy hago, pero sí tenían que ver con el lado artesanal de las cosas. Hasta me había comprado una soldadora con la cual armaba objetos que no tenían ningún sentido.

Por otro lado, comencé a visitar a un señor llamado Hugo Aguirre. Él era una mezcla de tapicero y talabartero muy rústico que había realizado un trabajo en mi casa y que, luego, me había invitado a su casa en varias oportunidades para enseñarme el oficio de la carpintería. Para ese entonces yo trabajaba en un banco pero me hacía mis tiempos para meterme en el mundo fascinante de los oficios relacionados con muebles.

Con el tiempo, y aún sin una formación clásica, pude aprender a poner mi sello personal en cada objeto que creaba y así le fui dando forma a mi emprendimiento.

### Una cuestión de intuición

A la edad de veintiocho años, frente a la posibilidad de meterme de lleno en el trabajo del banco y recibir el esperado ascenso profesional, renuncié. De golpe, tuve todo y lo dejé. No sé exactamente qué ocurrió pero hoy digo que fue un momento de acertada lucidez, porque a partir de entonces empecé a dedicarle tiempo a lo que me gusta, a lo que hoy hago.

Nadie podía creer la decisión que había tomado, pero era una cuestión de intuición. De haberme quedado en el banco, hoy sería de esas personas que económicamente tienen todo pero siempre están de mal humor por no haber hecho lo que les hubiese gustado hacer.

Yo pensaba: *"Me puede ir muy bien económicamente con el banco, pero probablemente llegue a los cincuenta y sea un hombre frustrado"*.

Era joven y carecía de cualquier estructura, ni siquiera un resto económico como para decir: *"Voy a tomarme un año sabático, voy a aprender la profesión que me gusta"*. Pero comencé a comprar revistas de decoración, a entender lo que había en el mercado y me largué.

En ese momento bisagra de mi vida sentía que tenía un monstruo adentro, un monstruo agazapado que quería hacer algo que todavía no había hecho. No sabía qué forma iba a tener, para qué lado iba a salir, pero sabía que tenía que ver con la carpintería, con el cuero, con la herrería, con la mano, con lo artesanal de mucha gente de oficios que yo admiraba.

Soy de tomar decisiones sin mucha lógica y, si bien la mayoría de las veces me equivoco, en ese momento no me importó. Estaba tranquilo, sabía que por lo menos iba a ser feliz haciendo algo que me gustaba. Después, si me iba bien ya era todo un regalo.

### A meter mano. El monstruo sale afuera

Cuando tomé la decisión de irme del banco, llamé nuevamente al tapicero y talabartero Hugo Aguirre, le mostré algunos dibujos de cosas que tenía en la cabeza y, en el patio de su casa, empezamos a crear sillas y bancos como hobby. Recuerdo que las primeras creaciones se las regalé a mis amigos.

Luego llamé a un carpintero y empecé a hacer más experimentos. No sólo me gustaba dibujar la pieza, sino que además me interesaba meter mano. Porque diseñar, conociendo de adentro los oficios, da una apertura mental muy distinta y rica.

Finalmente, me armé un pequeño taller en mi casa donde soldaba todo el día. Para ese entonces ya estaba con mi mujer, que me apoyaba incondicionalmente y me decía: *"Si vas a ser feliz con esto, hacélo, jugátela. Sino te vas a arrepentir el resto de tu vida"*. Y, con su apoyo, me la jugué.

### El ADN Eugenio Aguirre

Un día me visitó una persona que tenía la edad de mi padre y me conocía bien. No tenía mucho que hacer de su vida y confiaba en mi seriedad, entonces me dijo: *"Mirá la cantidad de cosas interesantes que estás haciendo acá tan sólo para regalar. Poné un local que yo te ayudo con el dinero"*. Seguí su idea y pusimos el local en la calle Peña. Era un local diminuto y no había lugar para mostrar nada grande, entonces luego decidimos establecernos como local en el taller que teníamos al lado del Mercado de Pulgas.

Finalmente, desarrollamos una variedad de cosas bajo el nombre de Eugenio Aguirre y así le pusimos sello personal a nuestras creaciones. Cada objeto tenía historia y llevaba mi nombre como firma, que empezaba a tener peso en el mercado.

Por otro lado, comenzamos a producir a pedido. Mi voluntad era siempre dar algo distinto, algo fuera de lo estándar, fuera de lo que estaba en el mercado. Me tenía que gustar lo que estaba haciendo como para ponerlo en mi casa. Ese era y es el ADN de Eugenio Aguirre desde el primer día.

Con el correr de los años aprendí a conocer muy bien mis limitaciones y mis fortalezas. Aprendí de mis debilidades con errores que me hicieron dejar alma y vida. Errores desgastantes que tienen que ver con el management, la gestión y el personal. Fue difícil levantar cabeza, pero aprendí y mucho.

A un año de comenzar con el emprendimiento, me separé de mi socio en buenos términos. Desde entonces empecé a complementar mi trabajo con el de gente idónea que no dependiera de mí y, con el tiempo, llegamos a ser entre ocho y diez personas trabajando para un mismo fin.

### **La pasión ayuda a no rendirte**

El gran salto de la marca se dio cuando abrí el local en el Buenos Aires Design. Hasta entonces sólo disponía de locales a la calle, pero entrar en un shopping implicó otra escala de negocio. Armé un equipo muy aceitado de venta, un taller más grande y eficiente, y comencé a llevar un control más estricto de costos. Terminé haciendo operaciones con Armani y Ralph Lauren y pude medir un poco lo que yo hacía a escala mundial.

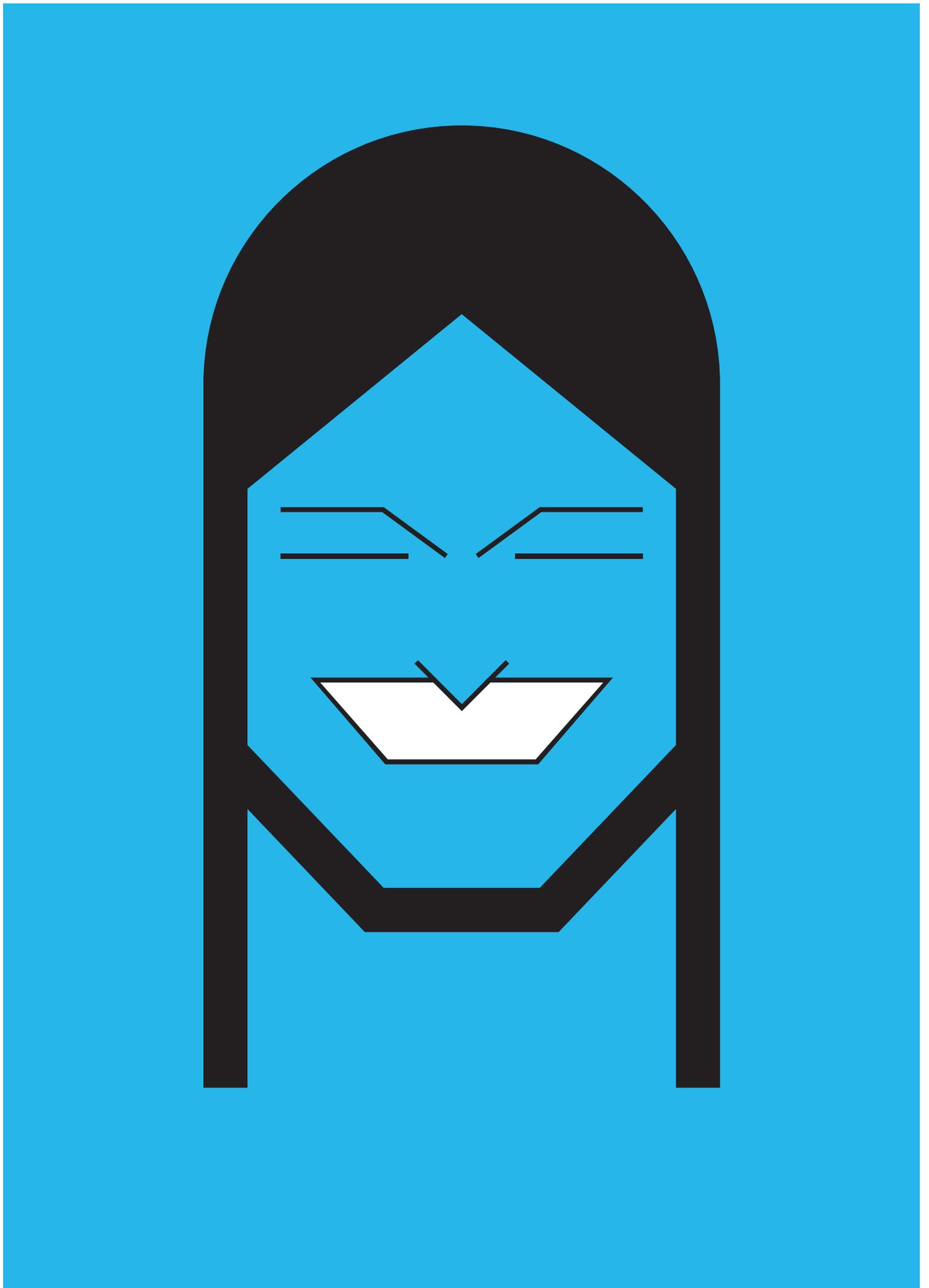
Si bien en veintidós años muchas veces estuve tentado de dejar el negocio, nunca pude hacerlo. Lo que me salvó en momentos de inseguridad fue que siempre seguía vendiendo. El producto siempre cubrió baches de las complicaciones de crecimiento propios de una empresa.

Creo fielmente que, más allá de las crisis y complicaciones que se presenten, siempre es necesaria la pasión, esa que te ayuda a no rendirte y a seguir en pie en el camino al éxito.

**#02**

**“Hay que imaginar y  
entrenar los sueños para  
que se vuelvan realidad”**





## **Dolores Avendaño**

### *Entre mundos mágicos*

Cada cosa lleva su tiempo pero hay que imaginar y entrenar los sueños con fe y confianza para que se vuelvan realidad. Cuando era chica lo hacía naturalmente y, de más grande, comencé a racionalizarlo y comprenderlo mejor.

Tenía seis años cuando, al ver los cuentos de hadas y sus ilustraciones, pensaba: *“Cuando sea grande quiero hacer esto”*. No sabía de la existencia de la ilustración como carrera. De hecho en ese momento aún no existía. Pero yo ya sabía lo que quería: Mi sueño era ser ilustradora internacional.

Todos en mi familia nutrieron desde siempre mi fantasía y creatividad. Mi abuela paterna pintaba excelentemente y mi mamá me invitaba a recorrer mundos mágicos. Recuerdo que muchas veces, mientras andábamos a caballo por el bosque en el campo y los árboles crujían, ella me decía: *“Son las hadas que abren sus ventanitas”*.

Así, con el tiempo y las vivencias, fui construyendo mundos mágicos que hoy puedo ilustrar con pasión. La fantasía y la imaginación siempre estuvieron presentes en mi niñez y lograron llenarme de ideas para ilustrar, desde un lado fantástico, las maravillas de la vida.

### Todo por un sueño

Estudié diseño gráfico en la Universidad de Buenos Aires porque no existía, en ese momento en el país, la carrera de ilustración. De todos modos, siempre supe en mi alma y en mi corazón que quería ser ilustradora de libros para chicos. Tal es así que cuando terminé diseño gráfico decidí irme a Estados Unidos a estudiar, finalmente, mi carrera soñada.

Cuando llegué, algunos profesores me recomendaron seguir una carrera dentro de la línea del diseño, pero yo estaba segura en estudiar ilustración, por lo que les agradecí y seguí entrenando mi meta.

Investigando, descubrí que en la Rhode Island School of Design podía cursar una asignatura que no estaba en ninguna otra universidad del lugar: Cuentos de Hadas. Me dije sin dudar: *"Esta es la universidad para mí"*.

Al finalizar la carrera hice por fin cuentos para chicos, y de eso tengo un gran recuerdo. La docente de la cátedra vio el potencial en mí y, con exigencia y grandes lecciones, me ayudó a desarrollarlo y me impulsó a dar todo. Hasta me recomendó a una editorial en Nueva York para comenzar a trabajar. Fui la primera de mi camada de la universidad en conseguir trabajo.

### Encuentros con varita mágica

Recuerdo haber ido aterrada a miles de entrevistas. Pero recuerdo, especialmente, aquella en Nueva York donde me sentí un gnomo entre todos los edificios kilométricos y obtuve mi primer trabajo. Ese día fue distinto, la directora de arte, Golda Laurens, resultó ser una persona genial. Enseguida me hizo sentir cómoda, le mostré mi trabajo y, ahí, me dio el puesto.

Fue tan increíble la experiencia que la misma directora de arte me dijo: *"Esto no sucede nunca, que te den el trabajo en el mismo día de la entrevista es una en un millón"*. Después entendí que se fusionaron varias cosas en ese encuentro para volverlo mágico, entre ellas, que tenían el texto ideal para mi tipo de ilustración.

Considero importante estar abierta a los encuentros. Después de haber ilustrado mi primer libro me tenía que volver a Argentina y estaba muy asustada porque no sabía qué me esperaba, cómo iba a hacer para trabajar a la distancia. Recuerdo que volvía con mi libro en un tren a Providence, el pueblo donde vivía, y que estaba sentada junto a una señora mayor. Yo sentía una necesidad imperiosa de hablarle pero no entendía porqué. Entonces le dije: *"Disculpe, ¿le interesaría ver mi libro?"*. Ella me miró y me dijo: *"No particularmente, pero si querés mostrámelo"*. Luego saqué mi libro y nos pusimos a charlar.

Esta mujer resultó ser polaca, sobreviviente de la famosa lista de Schindler, reflejada en la película. Durante tres horas y media de viaje estuvimos charlando y fue tan impresionante la conversación que jamás la olvidé.

Me impactaron las cosas durísimas que me contó sobre la guerra y sobre su llegada a Estados Unidos. Y luego le confesé: *"Mi problema es que soy una soñadora"*, a lo cual, realmente sería, ella contestó: *"Nunca dejes de soñar"*. Antes de bajar me del tren nos dimos un abrazo como si nos conociéramos de toda la vida.

Ese mismo día, un poco más tarde, tuve que hacer un trámite en el pueblo. Al momento de cruzar la calle venía un auto pero, del otro lado, un señor decidió cruzar antes de que el vehículo pasara. Cuando terminó de cruzar, me miró y me dijo: *"Tenés que ser valiente"*, y siguió caminando. Yo miré al cielo e inmediatamente pensé que eso era un mensaje.

### Entrenar otro sueño

Además de mi pasión por la ilustración, siempre me soñé corriendo largas distancias en medio de la naturaleza, pero fue recién cuando me fui a Estados Unidos que, viviendo justo entre Nueva York y Boston, pensé: *"Algún día quiero correr la maratón de Nueva York, o la de Boston, o las dos"*.

Cuando cumplí treinta años me dí cuenta que era el momento. Por ese entonces me encontraba ilustrando Harry Potter y estaba en una fase de mucha presión

de resultados. No la estaba disfrutando como quería, no tenía el foco bien puesto y ahí surgió el siguiente planteo: *"O empiezo a entrenar ahora para el nuevo sueño de correr o no lo hago realidad jamás"*.

Así, empecé a preocuparme por entrenar para esta nueva meta y puse la ilustración en un segundo plano por un tiempo. Debo aclarar que nunca abandoné la ilustración, solo le dediqué menos horas y energía en un período donde mi motivación pasaba por cumplir un nuevo sueño, correr la maratón de Nueva York de 42km. Lo hice y la emoción por alcanzar este nuevo objetivo se tradujo en lágrimas que brotaron de mis ojos como cuando ilustré mi primer libro.

### **Alivianar la mochila**

Luego de esta maratón mi entrenador me propuso correr una carrera en el desierto del Sahara, en Marruecos, llamada Marathon des Sables y, sin leer absolutamente nada, le dije que sí. Recordé que, cuando era chica, al ver las películas de Indiana Jones pensaba qué fantástico sería estar en un escenario así. Y entonces, corriendo, lo cumpliría.

Era tanta la energía y tiempo que le estaba dedicando a esta nueva meta que, por momentos, la situación me llevaba a cuestionarme seriamente lo que estaba haciendo. También había gente a mi alrededor que evaluaba si correr lo que yo quería correr era humanamente posible.

Aquella maratón era una carrera de 243km en el desierto, con unas temperaturas altísimas. Se corría en seis etapas durante siete días y requería autosuficiencia durante todo el trayecto.

Al ahondar en los detalles de la carrera, sentía entusiasmo y mi alma quería ir ya a correrla, así que, finalmente, no dude más. Me entrené durante dos años, me hice los correspondientes chequeos regulares, estudié el terreno y me preparé.

Mientras seguía con la ilustración de Harry Potter, el tema principal por ese entonces se había vuelto cómo alivianar la mochila para correr esa interesante

maratón. Y costó, pero lo resolví, aunque fui la única en aparecer en el campamento, en medio del desierto, con una valija de rueditas para terminar de armar la mochila ahí mismo. Por suerte, y mientras muchos me miraban de reojo por ser la única mujer de habla hispana en la competencia, un mexicano y un belga me ayudaron a optimizar mi mochila. Así, como en otros momentos de mi vida, apareció la ayuda que necesitaba de manera casi mágica.

### **La gratificación de dar**

Luego de la experiencia en el desierto, corrí en los Andes, en el Himalaya y en Mongolia. Me encantaría correr en la Antártida, pero sé que hoy mi foco está puesto en otro lado, otro sueño ya me invade.

Considero que los momentos difíciles son pruebas de la vida, que sirven para ver cuánto querés lo que querés, o si realmente lo querés.

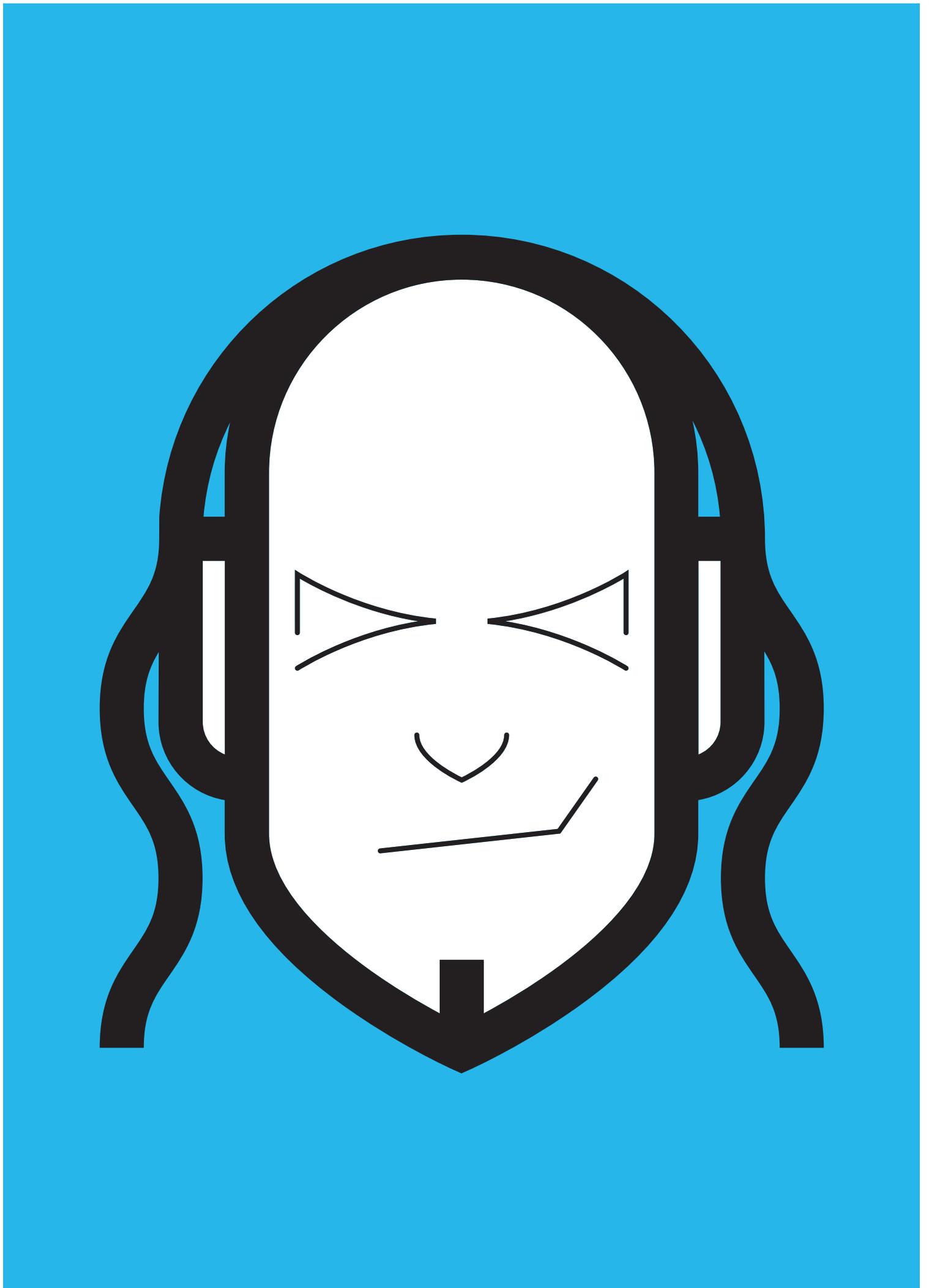
Cuando sentís entusiasmo por algo que hacés significa que estás bien encaminado. Y, si los momentos difíciles se presentan, también hay gente y situaciones que se presentan para ayudarte.

Las cosas suceden, pero es necesario que estemos abiertos para recibirlas. Con el tiempo aprendí que no somos ni independientes ni dependientes, sino interdependientes. Podemos formar círculos positivos donde recibir y dar se vuelven experiencias naturalmente enriquecedoras.

**#03**

**“El éxito no está  
garantizado jamás.  
Es necesario estar  
siempre alerta”**





## **Pichón Baldinu**

### *Actuar desde el vértigo*

Definirme requiere siempre más explicación de lo normal. Soy artista y director de teatro, pero hago espectáculos muy particulares, raros y en el aire. Mis inventos dentro del mundo teatral tienen que ver con el lenguaje, la perspectiva y las sensaciones. Será por eso que siempre, cuando estoy creando un show, comienzo preguntándome cómo quiero que el público lo vea, desde dónde y de qué manera espero que lo sienta. En otras palabras, trabajo manipulando emociones en un mundo teatral, provocando e inventando los caminos que llevan al espectador a vivir las experiencias de mis shows.

No es inusual que de chico haya jugado tanto a los superhéroes. Me gustaban esos que hacían cosas increíbles como volar y saltar. Además, seguía mucho a Tarzán, el Zorro y los personajes medievales. Pero mi mundo ideal se completaba con las naves espaciales y la ciencia ficción, que me llevaban a tratar de caminar por las paredes, las medianeras y los techos, y a darme tremendos porrazos por treparme de las cuerdas de la persiana.

Esos juegos me impulsaron, de alguna manera, a relacionarme con el arte, a teatralizar y a sublimar. Muchas veces me preguntaron

si había arrancado siendo andinista o acróbata, pero hoy puedo decir que mi camino nunca se dio por ahí. Yo tenía la intención de actuar, pero desde el aire, desde el vértigo, y lo más importante, quería compartirlo con gente que buscara lo mismo.

### **Con el traje de los imposibles**

Cuando arrancamos con esto, todos sabíamos lo que queríamos decir pero había que encontrar la manera de contarlo. Sabíamos que no queríamos trabajar de oficinistas o en un banco porque teníamos otra pasión. Materializar nuestra visión sobre un teatro que desbordara las convenciones, encontrar la manera de llevar a cabo esas ideas imposibles de realizar en Argentina, como La Tirolesa en el Obelisco, con la cual descubrí que el vértigo me acompañaría siempre, aún bajo un estado total de control.

La verdad es que crear estos productos artísticos demandaron una experimentación profunda y seria, además de la formación de colectivos artísticos donde no todos eran artistas. Al principio nos dirigíamos a un público under mediante un medio de comunicación también under y, por suerte, nuestro show se llenaba siempre. La pasión nos daba el combustible necesario para probar y seguir adelante.

Con el tiempo, fue tomando forma de empresa. Pudimos vender nuestro producto, le dimos calidad de espectáculo y empezamos a llevarlo a festivales de teatro por Europa. Además, gracias al buen olfato de Gabriella Baldini, manager y productora general de De La Guarda en ese entonces, nos unimos con productores de Estados Unidos y pegamos el salto.

Elegimos a los productores del musical Rent, que habían arrancado en la marginalidad de Broadway y, con el tiempo, habían logrado ganar premios como los Tony. Ellos querían producir De la Guarda en Estados Unidos y nosotros teníamos interés en asentarnos en una ciudad como Nueva York, así que se dio una muy buena combinación y el espectáculo Villa Villa empezó a tener potencial internacional como nuevo lenguaje, ofreciendo una propuesta diferente y única en el mundo.

### **Sin garantías**

En nuestra industria nunca se habló de '*yo, el emprendedor*', pues la cuestión principal siempre fue darle vida a los espectáculos y para eso necesitamos trabajar en equipo, conformar un grupo de personas, entre comerciales y artistas, donde todos tiren para el mismo lado.

La falta de dinero o de espacio puede frenarnos muchas veces, generando momentos de gran tensión y crisis, pero ya entendimos como enfrentar esas situaciones adversas. En otras palabras, entendimos que las crisis están presentes todo el tiempo en la vida del emprendedor y que trabajando en equipo generamos la coraza para hacer frente a los embates de la realidad.

El éxito no está garantizado jamás. Es necesario estar siempre alerta. Con el tiempo, y gran esfuerzo del equipo de trabajo, formamos con Gabriella la compañía Ojalá, cuyo nombre la da sentido al deseo que le pusimos. La inversión fue grande y de alto riesgo, pero entonces, nos pusimos el traje de lo imposible y le buscamos el camino a la obra.

### **Corazón, cuerpo y garra**

Nuestros espectáculos siempre están mutando. Nunca funcionan al estilo de '*lo escribo, hacemos nuestra primera función, cambiamos unas cositas y sigue...*'. Al contrario, hay espectáculos que tienen muchos puntos de partida pues se implementan inventos que maduran a medida que los hacemos con el público. A partir de ese ejercicio y ese diálogo con el espectador vamos aprendiendo, completando y mejorando nuestro show. Y así, mientras vamos aprendiendo, la taquilla es la que manda.

Para nosotros el teatro es una cuestión de corazón, cuerpo y garra. Los actores se tienen que entregar y los productores se tienen que quedar ahí para bancar, sobre todo aquellas situaciones donde implementamos lenguajes nuevos que empujan los límites. Sólo por dar algunos ejemplos, el espectáculo Hombre Vertiente tuvo muchas escenas con agua donde los actores padecieron fuertes fríos. En Villa Villa hubo

escenas con corridas que se repitieron hasta quince veces para mejorarlas dejando, como consecuencia, grandes ampollas en las manos de los artistas. Pero así y todo, siempre se ve la entrega y el compromiso del grupo reflejado en el trabajo.

Si logramos proyectarnos en la vida del show, nos jugamos en muchas cosas. Al fin y al cabo, éstas son oportunidades que no van a estar ahí todo el tiempo para que las aprovechemos y corramos los límites del espectáculo.

### **Escuchar la pulsión**

Desde mi lugar, invierto mi tiempo libre, mi dinero y mi vida en la realización de cada espectáculo. Me emociono cuando me entero que muchos chicos que han trabajado conmigo ahora son educadores o entrenadores de la técnica del aire y están haciendo clases de teatro o expresión aérea. En otras palabras, me enorgullece ver como otros se apropian también de las técnicas del aire para expresarse, decir, sentir o alcanzar algo más.

Mi consejo es confiar en el instinto y seguir las pulsiones internas e irresistibles que se manifiestan cuando menos lo esperás. Pueden revelarse ahora, en el teatro o en otros ámbitos, pero son latidos que vienen desde adentro y expresan algo así como *'esto podría ser, dale'*. Tal vez no generen un cambio inmediato en el modo de vivir y pensar, pero una vez descubiertas, ayudarán a entender qué se quiere lograr en la vida y entonces, se comienza a avanzar.

**#04**

**“Cada día es un  
regalo de la vida, me  
propongo que cada  
momento sea mágico”**





## **Evangelina Bomparola**

### *Entre el cielo y la tierra*

Básicamente soy una soñadora que no entiende el '*no se puede*', pero también tengo objetivos claros. Por ende, mientras me permito volar lejos con mis sueños, al mismo tiempo, me obligo a bajarlos a la realidad para concretarlos. Es como estar continuamente luchando entre el cielo y la tierra.

Nací y crecí entre trapos. Mi abuela era una gran modelista de la época y hacía molderías y muestras para muchas marcas. También tejía, bordaba y cosía. Con ella compartía charlas durante tardes de bordado, tejido o costura a mano. En esas charlas yo la escuchaba y le pedía que me enseñara más y más.

Mi madre, más profesional, estudió una carrera terciaria de modelista, cortadora y modista de alta costura. Trabajó mucho tiempo para varias empresas hasta que los vaivenes económicos la obligaron a convertirse en modista particular y maestra de actividades prácticas. Ella hubiese querido ser médica, pero mi abuela no estuvo de acuerdo. Creo que por eso mamá nunca quiso enseñarme a coser.

Siempre fui muy personal a la hora de vestirme. Mi fuente de inspiración eran los videoclips, el cine y las pocas imágenes que llegaban, con retraso, de las revistas de afuera. Me tocó crecer en una época donde el país estaba muy desactualizado en cuanto a la industrialización de sus potencialidades. Hoy, en cambio, tenemos la ventaja de estar conectados con el mundo mas allá de lo que nos ocurre individualmente. Internet es la puerta hacia la actualidad, la modernidad, el movimiento, y eso es fantástico.

### **La veta artística**

Hice el secundario en la Escuela Nacional de Danzas, pero como bailaba muy mal, me enfoqué en participar en el coro del colegio, en tocar la guitarra para la banda e intervenir en la puesta en escena de los festivales que se organizaban. De esta manera, fui y vine entre la música, la danza, la literatura, el cine, la pintura y el arte, desde siempre.

Para mí los días nunca tenían veinticuatro horas y la vida no era sólo una. Siempre me entusiasmaba e inquietaba jugar con el tiempo, ver hasta dónde llegaba. Podría haber sido bohemia. Tengo pasión por la literatura, escribo y leo mucho. Pero lo artístico finalmente explotó por el lado de la moda. Varias cosas en mi vida se fueron alineando y creo que estuve atenta para agarrarlas.

Finalmente, la moda juntó todo lo que me gustaba. Mi cabeza explotó cuando comencé a viajar por el mundo y a conocer los países donde la moda era seriamente tratada como una industria. En mis viajes tuve la oportunidad de conocer a muchos diseñadores europeos y americanos. Esto ocurrió antes que el marketing se los llevara puestos dentro de la locura de los grupos de inversión, que devoran talentos individuales para volverlos masivos.

### **Patear la calle**

Mientras estudiaba, trabajé para Hermés Argentina como responsable de prensa y relaciones públicas, reportando directamente a París. Durante tres años aprendí muchísimo del 'savoir faire' de esa compañía

de más de cien años de vigencia, que aún continúa en manos de su familia fundadora, pero llegó un momento en que sentí que en ese trabajo ya no iba a crecer más.

Aunque pude irme a trabajar a otro país, decidí quedarme. Estaba casada, tenía un hijo de seis meses y ese encuentro entre mi necesidad de crecer profesionalmente y las limitaciones del contexto, derivaron en una confianza absoluta hacia mi creatividad que Juan, mi marido, alentó. Él me ayudó a ordenar y a dirigir mi entusiasmo hacia un camino nuevo y desconocido, el de la soñadora que también es empresaria.

Arranqué desde cero. Con mis bocetos bajo el brazo comencé a patear la calle para buscar un grupo humano que me ayudara a convertir mis dibujos en prendas. Recorrí proveedores de telas en Once y Alsina, talleres y modistas de Lanús, Floresta, Barracas y Ramos Mejía. No tenía ni un dato, pero una cosa iba derivando en otra y, sumado a mis ganas por hacer, se creó una máquina imparable.

Mi intención era hacer aquello que no estaba disponible o que era difícil de conseguir. Quizás el hecho de tener amigas con mucha vida social y con gran necesidad de cambiar de ropa y de look me facilitó un poco las cosas.

Siempre busqué la manera de innovar dentro de la moda y, con todo esto, fui delineando mi perfil como diseñadora. Trabajar el lujo, entendido como calidad en los materiales y la confección, sin descuidar el diseño, presente en las molderías, cortes y detalles, se volvieron fundamentales en todas mis colecciones. De este principio surgió lo que llamo mi primera propuesta, porque no llegó a ser una colección. Y la misma consistía en un vestido, una camisa, un top, un saco, un pantalón y una falda que representaban, en dos colores y tres talles diferentes, todas las tipologías plasmadas en un solo diseño.

Si bien durante el primer año de trabajo atendí a mis clientas en casa, llegó un momento en el que el negocio me permitió, y al mismo tiempo me exigió buscar un

lugar propio. Finalmente alquilé un showroom y ahí comenzamos a profesionalizarnos.

### **Lidiar con el vértigo**

Quería que mi idea fuera un emprendimiento, que fuera una empresa, nada improvisado. Quería tener diferenciación de roles. Que cada uno se encargara de un área. Así comenzamos a crecer y finalmente pegamos el salto donde pasamos del showroom al primer local en la calle Quintana.

A partir del local, pasé a tener más empleados, más responsabilidades y mayores resultados. Abandoné la primera persona del singular para empezar a hablar de nosotros y de trabajar en equipo. Finalmente, en el 2005 hicimos el primer desfile y pasamos a las ligas mayores de la moda argentina.

Aprendimos sobre la marcha, haciendo una y mil cosas a un ritmo vertiginoso. Por suerte, nuestro poder de observación siempre nos mantuvo vigentes y, frente a los cambios y las crisis, nos permitió seguir en pos de un crecimiento sostenido.

Nuestro desafío siempre fue y es, no perdernos a nosotros mismos en esos cambios. Conservar siempre nuestra esencia. De esta manera, es que nace EB Evangelina Bomparola. Una línea de básicos democráticos, con precios accesibles que incluye jeans, pantalones, vestidos, camisas, tops y remeras. Paralelamente, no dejamos de desarrollar nuestra colección Pret a Porter de siempre y, hace dos años, además, empezamos a hacer novias donde me comprometo personalmente a diseñar junto con la clienta su vestido soñado. Son meses de trabajo y consume más tiempo que hacer una colección, pero me apasiona.

### **Compañeros de aventuras**

Dos diseñadoras trabajan conmigo en el desarrollo del producto. Ellas son la bajada a la realidad de mi locura. Les doy mis bocetos básicos, llenos de palabras, frases, cruces y números. Los discutimos juntas y el resultado es lo que producimos en cada colección.

Hace más de diez años que trabajo profesionalmente con la misma gente y, sinceramente hablando, son mi familia. Tengo la costumbre de ir convirtiendo amigos en hermanos. Cada uno trabaja con un compromiso tal, que sólo puedo sentir hacia ellos un profundo agradecimiento y cariño.

Trabajé en lugares hostiles donde la competencia entre mujeres era terrible de soportar. Quizás por esta razón es que me propuse que mi lugar de trabajo sea agradable, amigable y humanamente comfortable. En mi oficina siempre hay música, respeto hacia el otro y, sobre todo, mucho humor. Jamás exijo que mis empleados se queden fuera de hora, ni los persigo los fines de semana a no ser que estemos en la previa a un desfile, por supuesto. Pero, en esos casos, ni tengo que pedir colaboración porque están todos a disposición. Puedo decir que no podría hacer nada sin ellos, son mis compañeros de aventuras.

### **La armonía del aquí y ahora**

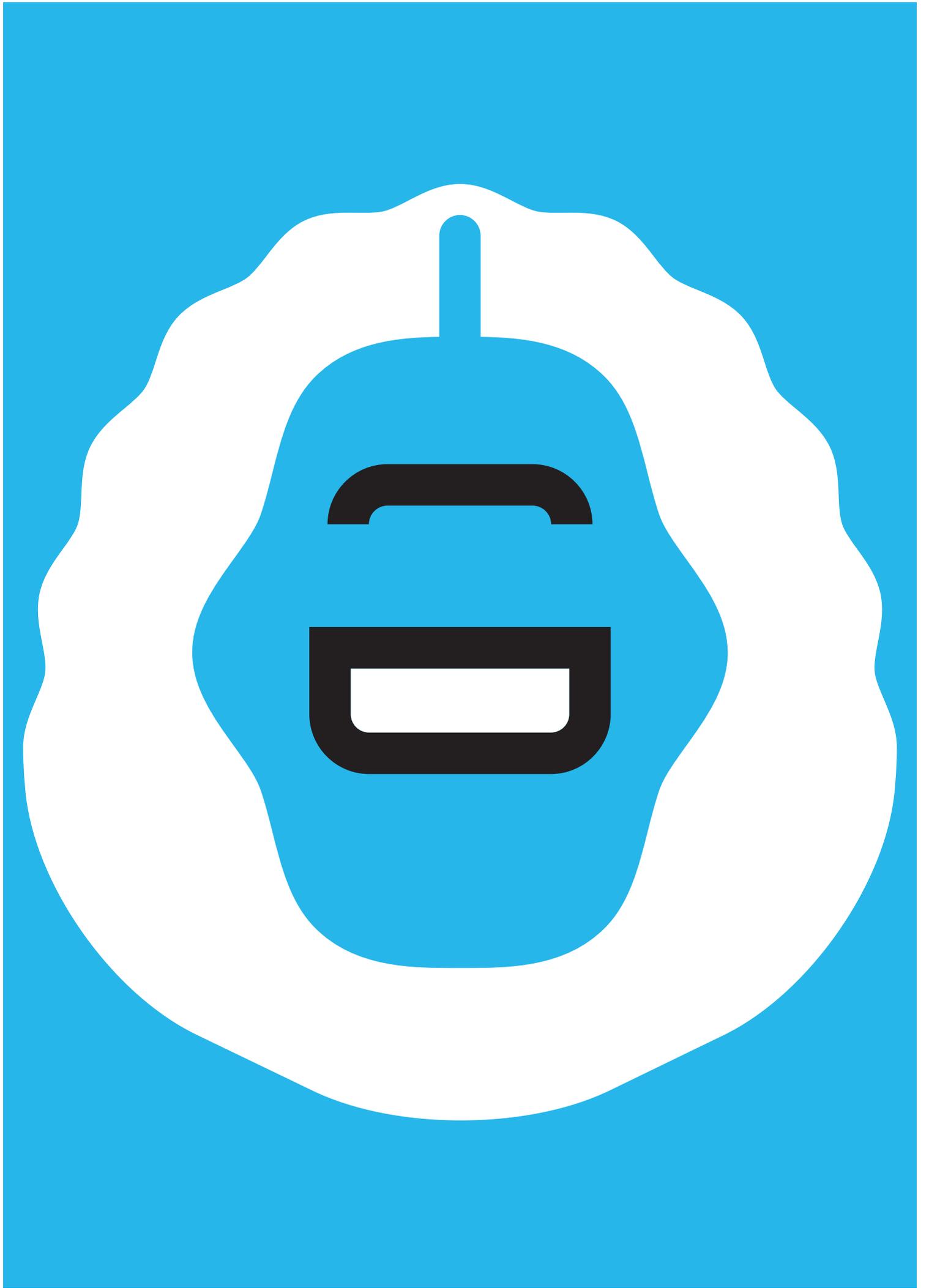
El entusiasmo y la pasión no pueden faltarle a un emprendedor. Aunque el viernes haya sido malo, el lunes nos da una nueva oportunidad. Cuando se nos inundó la tienda, pasamos dos días, entre todos, sacando agua. Fueron momentos muy duros cerca de Navidad y sin poder vender. Pero aunque lloramos y maldecimos lo sucedido, el lunes siguiente ya estábamos encolumnados otra vez, sin mirar atrás y pensando: "*¿Qué vamos a hacer para la nueva colección?*". Creo que sea cuál sea el sueño, lo importante es tener claro qué quiero y cómo haré para conseguirlo. Siempre que sea dentro de un marco de códigos y valores de respeto hacia el otro, todo vale y es posible.

Hoy, con cuarenta y cinco años, creo haber tomado conciencia de la mortalidad. Sé que cada día es un regalo de la vida y, por eso, es que me propongo que cada momento sea mágico. Tal es así que me hice un anillo que dice *Hic et nunc*, que significa aquí y ahora en latín. No sé qué ocurrirá de acá a veinte años, lo único que sé es que estoy en armonía y que busco continuar en ese estado que me mantiene en paz y sin frustraciones.

**#05**

**“La gastronomía es una  
elección de vida. Cuando  
metés tu corazón en la  
cocina es difícil  
no ligarte”**





## **Maru Botana**

### *Cuando el carisma late*

Cuando empecé a estudiar en la universidad también me puse a trabajar. No me gustaba tener que pedirle plata a papá, entonces comencé a vender tortas que hacía en mi casa. Tiempo después, me fui a trabajar con Francis Mallmann en su restaurante, armando la carta de postres.

Gracias a Francis, pude hacer una pasantía en Estrasburgo en el restaurante Le Cocodrile y participé de la Expo Sevilla, donde viví una experiencia única.

Francis es un hombre tan generoso que, cuando volvimos de viaje, fue el primero en incentivar me para abrir mi propio negocio. Yo tenía diecinueve años y me sentía algo chica para abrir un restaurante, pero su empuje me ayudó a pensar en la posibilidad y, en el '92, abrí mi primer local.

La movida gastronómica tiene momentos de adrenalina que son únicos pero también aparece el agotamiento. De todos modos, cuando metés tu corazón en la cocina es difícil no ligarte. Mis locales fueron haciéndose a pulmón y muy de a poco. Arranqué muy chica y seguramente me perdí de mucha diversión, pero la gastronomía es una elección de vida y no me arrepiento de nada.

## Y la rueda gira

Para abrir mi primer local conté con la ayuda incondicional de mi padre. Él invirtió todos sus ahorros en mi sueño, aún sin entender nada del negocio gastronómico. Yo sólo sabía cocinar y sentía que nos fundiríamos al día siguiente. No sabíamos comprar la materia prima y gastábamos más dinero del que ganábamos.

Sumado a esto, el local estaba ubicado en la zona donde había ocurrido el atentado a la Embajada de Israel. Los vecinos estaban tristes y sin ánimo para comprar tortas o tomar té, así que decidí incorporar comidas para dar más opciones. Recuerdo que el primer plato de mi cocina fue ñoquis soufflé gratinados, con el cual por fin comenzó a girar la rueda.

Con la idea de darles siempre algo especial a mis clientes, comencé a cubrir todos los frentes. Preparaba tartas para aquellos que estaban apurados y no podían gastar, platos frescos como ensaladas o jamón crudo sellado relleno con muzzarella, y hacía variar el plato del día entre pastas, carnes y pescados. Para mí, lo importante era darle, a cada plato, un toque diferencial y recordable.

Finalmente, cuando empecé a trabajar fuerte, no me movía del local. A veces pensaba: *"¡No me voy a casar nunca en mi vida!"*. De todos modos, siempre encontraba claridad. Yo sabía que si hacía las cosas bien, me iba a ir bien.

## La pieza fundamental

Gracias al empuje de mi madre, me recibí de licenciada en administración e incorporé mi aprendizaje en mi propia empresa. Si bien todo en mi carrera profesional se dio paso a paso, me llena de gratitud saber que, a pesar de todo ese esfuerzo y desconocimiento del comienzo, hoy los clientes me reconocen y siempre vuelven.

Desde el principio puse más énfasis en el factor humano que quería para mi empresa que en la cuestión numérica, quizás porque estaba sola con mis padres arrancando esto y ninguno de los tres conocíamos lo suficiente acerca de planes de negocio. La cuestión es que, con el

tiempo conocí a Bernie, hoy mi esposo, y fue él quien me ayudó a encontrar el equilibrio laboral.

En el '96 me vinieron a buscar de Utilísima. Estaban armando el canal de cable y me propusieron hacer el programa Todo Dulce. Si bien me gusta tirarme a la pileta, junto conmigo, habían convocado a las mejores cocineras del momento y yo no sabía nada sobre actuación. Lógicamente pensé que jamás volverían a llamarme pero, finalmente, me seleccionaron. Parece que encontraron algo especial en mí y el programa fue todo un éxito.

Si bien soy una persona tranquila para el fuerte mundo de la televisión, el apoyo incondicional de Bernie me ayudó a lograr la excelencia en el programa y en mi vida. Aún en el '99, cuando la historia familiar comenzó a armarse con el nacimiento de nuestro primer hijo, mi marido fue la pieza fundamental para que yo pudiera impulsarme en mi local, en la televisión y en mi soñada idea de ser mamá.

## Proyectos que llevan mi nombre

Dejé de trabajar en Utilísima cuando me convocó Telefé. Al principio había una especie de convenio por el cual tenía que volver una vez por semana a Utilísima para hacer publicidad de sus productos pero con el tiempo terminé sólo en Telefé, donde logré una conexión genial con la gente y me divertí mucho siendo yo misma.

Más tarde llegó el libro y tiempo después me ofrecieron hacer la revista. Por momentos sentí que me agotaría y que no podría conservar mi perfil, pero le dí para adelante. Suelo darle mucha importancia a la intuición y soy consecuente con lo que quiero y cómo me gusta hacerlo. La revista fue comprada recientemente por el Grupo de Revistas La Nación, y adquirió un éxito increíble.

Mis hijos se ríen cuando les cuento cómo me volví famosa porque no fue algo que busqué, simplemente me acompañó. La puesta de los locales, la televisión, el libro, la revista, todo fue dándose de manera casi natural, a modo de círculos.

Si bien hace dos años que no estoy en el aire, me siguen llamando para hacer publicidades, pero la realidad es que estamos abriendo más locales por todo Belgrano y tenemos en mente expandirnos por Argentina y el exterior. Estos últimos, por ahora, son sólo proyectos que llevan mi nombre.

### **Volver al compromiso**

Me preocupa mucho la falta de compromiso que caracteriza a algunos jóvenes de hoy. En varios casos no trabajan una hora de más ni por casualidad. A veces encontrás personas que pueden dar mucho, te ponés a formarlas y de pronto te dicen: *“Me aburrí, me voy a otro lado”*.

Recuerdo que cuando comencé a trabajar con Mallmann estaba híper comprometida con mi trabajo. Si me llamaban a las 4 de la mañana para hacer un pan, yo iba sin importarme si me pagaban o no. Me parece que, en la actualidad, los jóvenes viven tal sensación de inmediatez que todo se da sin esfuerzo e instantáneamente.

En mi época era casi imposible plantearle a tus padres que no te gustaba más la carrera que habías elegido o que querías cambiarla pero hoy, eso se da con total naturalidad. A mis hijos siempre les digo que lo importante en la vida es ser agradecidos y educados con el resto; que deben plantearse objetivos y comprometerse para lograrlos, y que deben ser, siempre, fieles a quienes son.

**#06**

**“La clave del  
éxito depende del  
compromiso que tengas  
con la idea inicial”**







## **Josie Bridge**

### *Celebrar la vida*

Comencé a relacionarme con el mundo de la cocina en Tierra del Fuego, donde vivía mi familia. Fue gracias a mi abuela, que siempre cocinó mucho y de una forma muy rica y casera.

Cuando terminé el colegio, dado que no existía la carrera de gastronomía, me puse a estudiar turismo. Me interesó porque tenía materias ligadas a la hotelería, los alimentos y la bebida, que podrían ayudarme a encontrar una salida laboral acorde a lo que me gustaba hacer.

Paralelo al estudio, comencé a hacer una pasantía en el restaurante de Francis Mallmann y me inscribí en cuanto curso había relacionado a lo gastronómico. Los jefes de cocina de Patagonia, Pablo Massey y luego Germán Martitegui me brindaron, con sus enseñanzas, el empuje y la confianza para arrancar con un pequeño servicio de catering.

Seguidamente empezaron a surgir los eventos para clientes, sobre todo corporativos, y después vinieron los servicios para casamientos. Si bien algunas veces me reunía con otros cocineros para trabajar, la mayoría del tiempo me dedicaba por mi cuenta a comprar los insumos, cocinar, hacer el servicio y coordinar a los mozos.

Luego de un casamiento muy grande que tuve, me surgió otro evento de la misma escala. Dudé de poder hacerlo hasta que una persona me dijo: *"Andá a ver a Tommy Perlberger que acaba de llegar de Los Ángeles. Se fue a vivir afuera siete años y ahora tiene una cocinita en San Isidro, está recién empezando"*.

### **Josie y Tommy**

Un día me animé y fui a buscar a Tommy. Toqué a su puerta y le dije algo así como: *"Hola soy Josie, tengo un cliente y vos tenés la cocina. Como ambos cocinamos, ¿te parece que nos asociemos para este casamiento?"*. Perlberger aceptó, hicimos el evento, que resultó ser todo un éxito, y desde entonces nos bautizamos como Eat Catering.

Desde el principio formamos un buen equipo de cocineros. Disponíamos de la cocina de Tommy, un espacio en el fondo que hacía de oficina e íbamos a lo de una amiga a utilizar la computadora para armar y enviar los presupuestos. Pasábamos mucho tiempo trabajando, arrancábamos muy temprano. Pero gracias a ese sacrificio y empuje mutuo nos fue bien. Trabajar a la par siempre fue muy gratificante.

Por otro lado, debo reconocer que entramos en el mundo del catering en el momento justo ya que, por ese entonces, los que se dedicaban a realizar catering eran empresarios no gastronómicos. Nosotros veníamos del mundo de la gastronomía, lo cual nos sumaba mucha confianza y clientes.

### **De cocineros a empresarios**

Con el tiempo y la experiencia nos volvimos empresarios pero tuvimos la inteligencia de formar un buen equipo de trabajo y de no perder la esencia de cocineros. Esto es lo que nos distingue aún hoy. Podemos darle de comer a 30, a 300 ó a 3000 personas de la misma manera y con la misma calidad. Nuestro énfasis está puesto en siempre dar lo mejor, hecho en el momento y con excelente calidad.

Hoy, mientras Tommy está más vinculado con la cocina y los equipos de producción, yo me encargo de la parte

comercial y mantengo el contacto con los clientes, con la oficina, con la venta y con el equipo comercial. Una vez por año cambiamos toda la carta y a la hora de diagramar nuevos menús viajamos y nos ponemos en contacto con otros cocineros. Cada nuevo proyecto demanda mucho tiempo, pruebas y errores. Y ahí estamos, pasando de cocineros a empresarios, y de empresarios a cocineros, sin olvidar nuestros objetivos.

### **Sin manuales**

Recuerdo que cuando todos a los veinte años salían a divertirse, nosotros estábamos detrás de las cacerolas. No teníamos manuales, no había nadie que nos dijera por dónde ir ni cómo seguir. Fuimos armando la empresa muy a nuestra medida y no reniego de eso, porque esas elecciones nos permiten disfrutar hoy de un gran equipo de trabajo y de todo lo que tenemos.

No tuvimos la oportunidad de meternos en una universidad para aprender a ser gastronómicos pero sí tuvimos inteligencia, muchas noches de trabajo e intuición para lograr que ese esfuerzo del comienzo nos lleve a una buena posición en el mercado. Rodearnos de la gente adecuada fue el plus para lograr el éxito de nuestro emprendimiento.

En una oportunidad, hasta llegamos a preparar el servicio para la Reina de Holanda, que nos eligió luego de un extenso proceso de selección. El evento fue para mil personas en el Teatro Colón, lo hicimos bien y la Reina me felicitó personalmente. Aún hoy me parece un sueño poder contarlo.

### **Trabajar con la felicidad**

En Eat Catering nos vinculamos con la gente en momentos muy especiales de su vida. Hacemos casamientos, aniversarios, aperturas de locales y todo es muy gratificante. Siempre son celebraciones, motivos de felicidad. Hasta en los peores momentos del país y del mundo, nosotros vivimos en un ambiente de festejo donde los clientes nos agradecen como si les hubiésemos regalado lo que hicimos.

Hoy, el negocio funcionaría por sí sólo si delegáramos íntegramente la responsabilidad en nuestro equipo de trabajo, pero la realidad es que nos encanta estar siempre presentes. Vamos a lugares interesantes y conocemos gente más interesante.

Si existe un anhelo, ese es poder llegar a ofrecer nuestros servicios en otros países, para trabajar con colegas extranjeros y nutrirnos aún más.

### **Sin condicionamientos**

Tenemos ofertas de hacer nuevas cosas, como asociarnos con líneas aéreas o hacer comida kosher, pero en ambos casos nos ponen límites y nuestra cultura es ir al mercado, comprar productos de estación, ensayar platos nuevos y que nadie nos diga: *"Crema no podés usar, manteca no podés usar"*.

Tenemos un proyecto, por ahora archivado, de armar una rotisería gourmet, pero no nos gusta irnos por las ramas. Hemos tenido un montón de propuestas e ideas, desde restaurantes hasta bares de museos, pero sabemos que, si empezamos a ramificarnos sin tener primero todo el equipo armado para eso, haremos agua. Entonces avanzamos, con prudencia.

Por otro lado, el negocio hasta el momento ha ido bien. Siempre demandante y rentable, por lo cual no hemos tenido necesidad de meternos en nuevos campos. De todos modos, no cerramos ninguna puerta. Las cosquillas por hacer otras cosas siempre están latentes, y a su tiempo se concretarán.

Ambos tenemos muy presentes a nuestras familias. Yo tengo un hijo y Tommy tiene tres hijos y una mujer. A los dos nos gusta dedicarle tiempo a la familia y creo que eso influye en que nos frenemos un poco frente a la ansiedad de seguir emprendiendo. Quizás cuando nuestros niños estén más grandes podamos empezar a mirar nuevos horizontes para darle vida a alguna nueva idea.

### **La sabiduría de armar equipos**

Valiéndome del esfuerzo y transpiración que le puse a este negocio desde el inicio, me creo en condiciones

de afirmar que la clave del éxito depende del compromiso que tengas con la idea inicial, del esmero que pongas en el proyecto y del trabajo duro que despliegues en el desarrollo. Además, es necesario escuchar siempre esa voz interior, estar convencido de lo que te gusta y rodearte de la gente indicada. Sólo así tu emprendimiento perdurará en el tiempo.

No es fácil armar un equipo, menos aún aprender a seleccionar la gente con la cual juntarse, pero parte del éxito depende de eso. Hay que saber elegir la gente que queremos a nuestro alrededor, tanto en la vida como en los negocios.

Yo tuve mucha suerte en encontrar a Tommy Perlberger, que pasó a convertirse en el mejor socio que pude tener. Con las mismas ambiciones, el mismo empuje y mucha confianza nos complementamos y armamos un equipo de lo más extraordinario.

**#07**

**“Hay que seguir al  
corazón. Si hay ganas,  
las cosas tarde o  
temprano van a salir”**







## **Alfredo Cattán**

### *Un idilio con el juego y las formas*

Supongo que hay múltiples influencias que logran que uno termine haciendo lo que hace. Me ha pasado en muchas oportunidades que algunas cosas que hice en mi vida adquirieron su sentido luego de mucho tiempo. La misma carrera de arquitectura, si bien me resultaba muy interesante, obtuvo su sentido real después de años.

Hoy entiendo que una influencia clave en mi vida fue mi paso por la Escuela del Sol. Recuerdo que era un lugar notable, muy particular para la época. En los años '70 esta escuela era un espacio distinto, de muchísima libertad, donde se dejaba ser, donde se estimulaba lo diferente que tenía cada uno y se desplegaba en variedad de formas.

Me gustaba mucho jugar. También me atraían el pensamiento abstracto y las matemáticas. Veía las cuentas desde el lado del dibujo y pasaba recreos enteros haciendo divisiones con un amigo. Para mí todo era un juego y la escuela me permitía aprender jugando. Ahí se estimulaba lo diferente, dentro de un país que, en general, se forzaba a la homogeneidad.

En el '76 comencé el secundario en el colegio Vicente López y, a diez días de haber empezado las clases, se produjo el golpe de estado. Ese hecho me marcó y sufrí muchísimo. En realidad, marcó a toda mi generación, que percibía el peligro y la falta de estímulo.

### **La seducción de lo abstracto**

Trabajé en un estudio de arquitectura en Nueva York, tuve mi propio estudio en Buenos Aires, y entendí que la carrera de arquitectura es maravillosa porque desarrolla la capacidad de proyectar y de pensar en el espacio. Pero, con el tiempo, mientras hacía un master de arquitectura, decidí hacer un giro en mi carrera.

Resulta que, mientras cursaba en Nueva York, conocí a un maestro hindú, morfólogo, matemático y arquitecto, llamado Haresh Lalvani. Él me ayudó a entender para qué servía mi carrera. La vida me cruzó con él por alguna razón y esto me sirvió para descifrar qué era lo que quería hacer realmente.

Cada cosa que hablamos me dejó un marco para el juego y el pensamiento. Un día le comenté que estaba trabajando en la forma del I-Ching, pero él ya lo había hecho antes: Un hiper cubo de seis dimensiones con sesenta y cuatro vértices. La realidad es que cada cosa que pensaba, él ya la había pensado antes. Era asombroso, admirable.

Otro día fui con un juego de números y le dije: "*Haresh, estoy haciendo estos números, un cuadrado*", y él me respondió: "*Alfredo this is the vedic square, una forma de la antigua matemática india*". De alguna manera esto me sirvió como disparador, empecé a explorar en un cubo de números, el cubo védico, en el que el número nueve era la clave del sistema. Años después, aquella forma cobró sentido en QB9, mi actual empresa de videojuegos que lleva en su esencia y en el nombre ese cubo védico con el que había trabajado.

### **Jugar con las formas**

Cuando volví a Argentina, fui a vivir a una chacra en Escobar. En aquel momento gané una beca en la facultad de arquitectura de la UBA, para trabajar en

el Laboratorio de Morfología. Este laboratorio estaba bajo la dirección de Roberto Doberti, un referente en Argentina en morfología, y ahí formulamos nuevos métodos en la enseñanza de la geometría.

Por otro lado, junto con un compañero del laboratorio generamos un proyecto lúdico, didáctico y académico de desarrollo de juegos. El intento fue muy interesante pero comercialmente fue un fracaso. De todos modos, aprendimos muchísimo de esa experiencia.

Durante esos años, además de investigar, comencé a enseñar en la Universidad de Palermo. Estudié, investigué y creé objetos de manera particular. Fue un tiempo dedicado a analizar la forma de los juegos, a jugar y crear.

### **Ansias por aprender**

Empecé a imaginar la empresa en el 2003 y la concreté en el 2005. Como todo emprendimiento, requirió tiempo de conocimiento previo y formación para armarse. Mi deseo era crear una empresa donde hiciéramos juegos basados en principios morfológicos. La idea era amalgamar esos conocimientos adquiridos en la Escuela del Sol y en Nueva York, con la morfología y la arquitectura. Así, me largué a algo que desconocía y entusiasmaba. El mundo digital era nuevo para mí. Tampoco sabía trabajar con clientes. Lo que sí sabía era que tenía ansias por aprender.

Con las nuevas tecnologías hay una buena oportunidad para pensar y crear novedosas formas de jugar y aprender. Mucha gente hace hincapié en la tecnología por sí misma, en cambio yo pongo el foco en las formas que se pueden generar con ésta. ¿Qué sentido le podemos dar a las nuevas tecnologías?, es la pregunta que siempre me hago.

### **Siempre aparece lo soñado**

Lo que los emprendedores tenemos en común es que siempre disponemos de respuestas para el fracaso. Todo emprendimiento trae aparejado un aprendizaje y hay que apoyarse en eso para seguir en movimiento luego de cada caída.

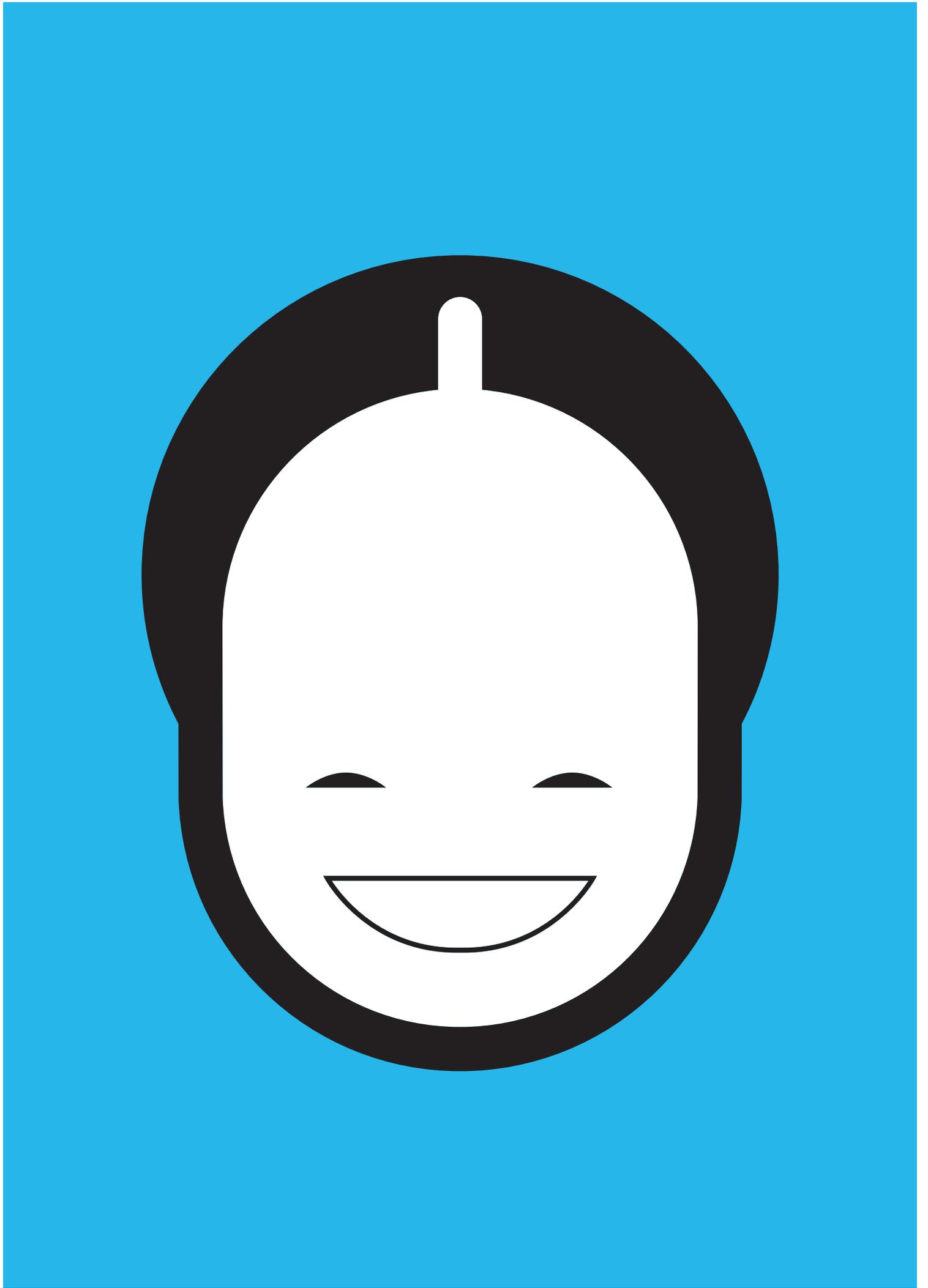
Durante la época en que fui profesor de matemática en la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Palermo, recuerdo que los mejores alumnos no eran aquellos a los que les salía todo de entrada. Muy por el contrario, los mejores eran aquellos que cuando fracasaban decían: *"Esto lo voy a sacar"*, entonces se ponían otra vez en movimiento y se esforzaban por aprender.

Hagan lo que quieran hacer y quieran mucho lo que hacen, ese es mi consejo. Hay que seguir al corazón. Si hay ganas, las cosas tarde o temprano van a salir. Pueden pasar muchos años, como me pasó a mí, pero siempre aparece lo soñado.

**#08**

**“Salir a buscar el público. Diseñar sobre las personas, sobre lo que saben y hacen”**





## **Mariana Cortés**

### *Conectar con la materia*

Mi infancia en el pueblo de Arribeños estuvo siempre marcada por el arte y la transformación. Yo hacía patchwork con los desperdicios de una textil cuyos dueños eran los padres de una compañera del colegio. También iba a la carpintería a pedir recortes de madera y viruta para hacer otras cosas. Me gustaba experimentar con materiales no convencionales e interactuar con las personas que lo hacían, con sus oficios. Finalmente, participaba del desfile de carrozas en primavera, donde ponía en práctica mi creatividad, materialidad y fantasía.

Estos recuerdos me hacen pensar que he aprovechado la experiencia del pueblo para incursionar en el diseño de nuevas cosas, materializando y uniendo lo que veo que otros hacen o saben. Y así nace Juana de Arco, que lejos de idealizar un prototipo, contiene diseños que son resultados de una especie de collage creado entre lo que me pueden dar un herrero y un carpintero. En otras palabras, Juana implica diseñar sobre las personas, sobre lo que saben y hacen.

### Lo mío tenía que ver con el hacer

Cuando me fui a estudiar, mi quiebre fue decidir a qué ciudad mudarme. Yo sabía que quería seguir indumentaria pero ésta se dictaba en Buenos Aires, y tenía un plan B que era estudiar arquitectura en Rosario, complementándolo con un curso de moldería.

Finalmente mi mamá me ayudó a decidirme por indumentaria y me mudé a la gran ciudad. Recuerdo que esa decisión fue de lo más dura porque no sólo no tenía amigos en Capital sino que había dejado muchos seres queridos en el pueblo. *"Una semana más y me voy, termino este cuatrimestre y me vuelvo"*, pensaba a menudo.

Mi idea era tener mi propio taller en Junín, que es una ciudad cerca de mi pueblo. No tenía una ambición a largo plazo, y menos aún las ganas de crear mi propia marca, eso me parecía demasiado esfuerzo. Lo único que yo sabía era que lo mío tenía que ver con el hacer. Yo pensaba en el taller, en coser, en armar, en crear y en volverme a Arribeños lo más rápido posible. Me generaba mucha responsabilidad saber que me estaban manteniendo. Aunque jamás me lo echaban en cara, yo sentía esa necesidad de terminar la carrera y volver.

### Juana, la elegida

En la historia de Juana intervinieron socios temporarios, amigas y compañeras de la Facultad. Al principio hacía las prendas con las costureras y tejedoras del pueblo y, mediante combis, las trasladaba hasta Buenos Aires, donde se vendían. Además, armaba reuniones y ferias en casa con amigas para mostrarles mis diseños. Eso duró entre seis y doce meses, hasta que me dí cuenta que Juana tenía que salir a buscar su público.

Yo sentía que la gente tenía que elegir mi marca. Entonces en el '98, con ayuda de mi hermano como socio capitalista, abrí mi primer local a la calle. Puedo decir que el arte siempre me acompañó. De hecho, en el local de Palermo utilizaba el sótano para exponer. Mi idea era que la gente circulara por cada espacio, se nutriera, entendiera que ofrece Juana. Respecto del nombre, éste tardó en llegar. En realidad,

surgió cuando comencé a hacer prendas de colección para complementar las bikini, que hacía en un comienzo. Yo quería ponerle un nombre de mujer, que sonara a diseñadora pero que no tuviera que ver con mi nombre real. Se me cruzó Juana de Arco y me gustó. Juana era un nombre francés relacionado a la moda, y de Arco, parecía un apellido importante.

### Amor y trabajo

Durante los primeros cuatro años el negocio no fue sustentable y casi no resistió. Pero, entre fines del 2001 y principios del 2002, cuando comenzaba la época de post crisis, generamos un cambio positivo y nos abrimos al exterior. Nuestro destino fue Japón.

Cuando Juan, mi marido, se incorporó al negocio sucedió otro cambio importante para Juana de Arco. Decidimos crecer, tener otros locales y formar una empresa. Incluso compramos el espacio físico de lo que es hoy la fábrica. Recuerdo que cuando lo conocí me dijo: *"Yo te puedo ayudar y mucho, pero tenemos que cambiar algunas cosas"*. Ya éramos pareja y me puso condiciones en todo sentido.

Frente a mi caótica personalidad, Juan llegó con su estilo ordenado y su vasta experiencia en grandes empresas. Yo venía creciendo con algo muy chico y él, ya deseaba hacer un proyecto personal. En ese lugar nos encontramos y, aunque no es fácil trabajar con la pareja, pudimos establecer las reglas que separan el trabajo de la vida y el tiempo libre en casa.

### Voy tras las cosas que me inspiran

Como ya comenté, estoy permanentemente investigando y siento una gran atracción por la materia. Soy plástica, voy tras las cosas que me inspiran. Busco texturas, hago collages y combinaciones extrañas donde todo se transforma como en un laboratorio. Veo y toco para comenzar a crear y en ese caos surgen mis diseños.

Para que se entienda mejor, la materia de la que hablo son los objetos o cosas que me regalan. A veces me llegan telas nuevas de modo energético. Otras veces

me encuentro materiales tirados, los tengo, busco la conexión, descarto. Y es en ese espacio de investigación y creación donde me permito experimentar.

### **Tengo mucha fe en mi marca**

Tenemos locales en Argentina y Japón. Tratamos de afianzar la marca entre estos países para que resulte complementaria sin perder de vista el espíritu de la misma. Desde lo cultural, Japón me encanta, me enriquece, me nutre. Creo que se complementa con Argentina por las doce horas de diferencia horaria, que hacen que Juana se venda las veinticuatro horas del día.

Mis socios en Japón me ayudan mucho a seguir experimentando, creando, vendiendo y conservando el espíritu de la marca. También los clientes de allá me nutren con su gran feedback. En general, quieren que les cuente una historia y, desde mi lugar, trato de inspirarme en lugares de Argentina para lograrlo. Lo mismo me pasa en mi país, donde la gente está cada vez más interesada en la cultura oriental. Entonces, como un nexo, me voy animando a conectarlos.

Tengo mucha fe en mi marca. Tenemos el espacio para seguir creando y estamos bien posicionados con nuestros clientes.

De todos modos, sabemos que no debemos relajarnos porque las condiciones van cambiando y hay que saber readaptarse para amoldarse a los cambios. Por todo esto, estoy siempre atenta a las oportunidades, investigo y me cuestiono mucho antes de largar cada nueva colección.

### **Derecho de piso**

Cuando tomo pasantes lo primero que les pregunto es qué opinan de la estética de Juana. Me interesa que sean estudiantes, que tengan intereses claros y una proyección de vida. Cuando veo que llegan a horario y que tienen cierta disciplina empiezo a mirarlos un poco más. Soy un tanto dura al principio y les hago pagar una suerte de derecho de piso, pero sé que así funciona.

Siempre les digo que si quieren ser diseñadores, emprendedores, tienen que moverse, recorrer todo. Once antes de sentarse a hablar por teléfono o pensar en tener asistentes.

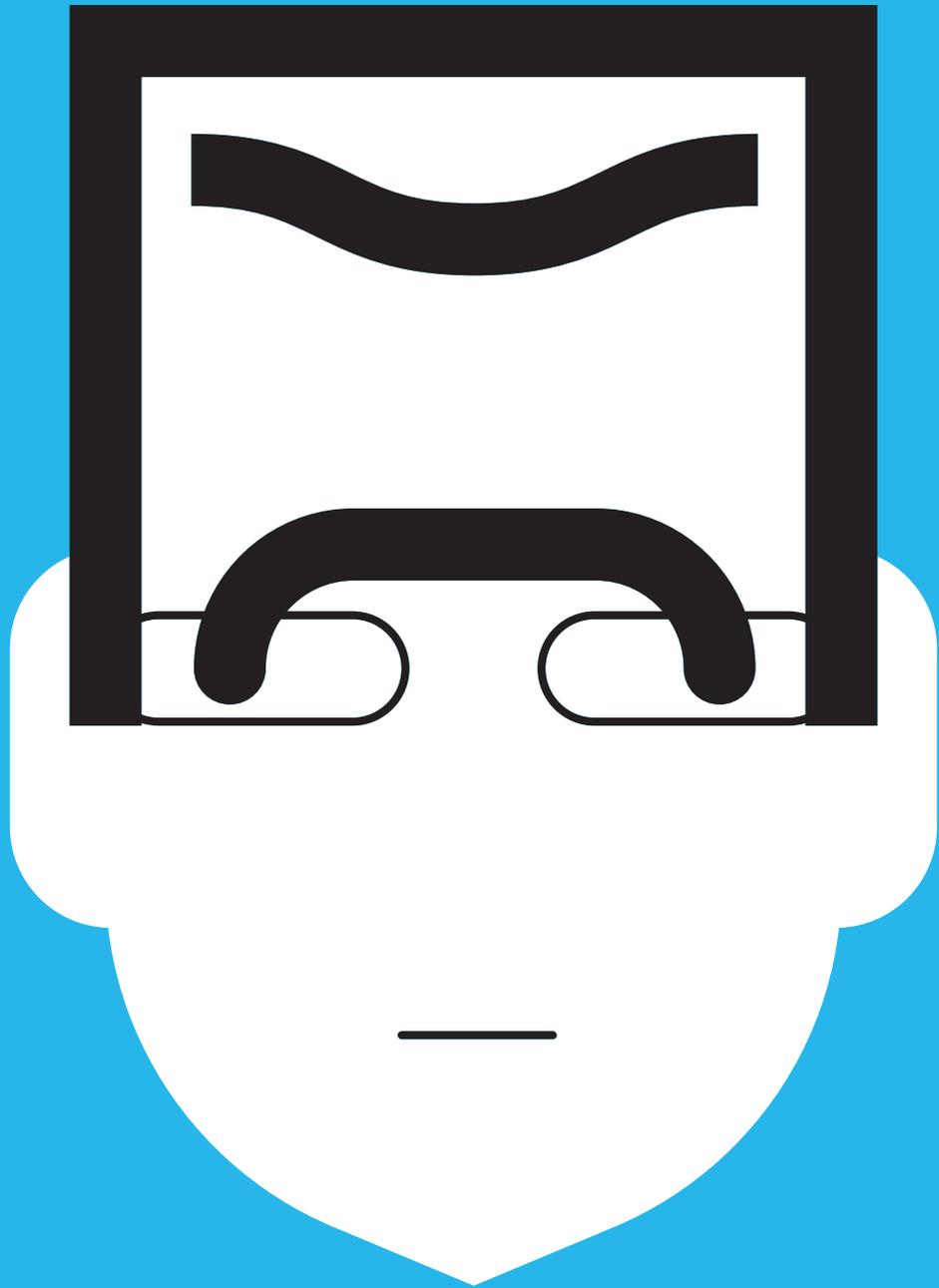
Poco a poco voy viendo qué orientación tienen y, si generamos un buen feedback, puedo incluirlos en mi círculo de confianza.

Yo soy así, si estoy tranquila y puedo generar vínculos de confianza con la gente, soy capaz de dar todo. En ese proceso mucha gente queda en el camino. Busco que los integrantes de mi equipo sean activos, proactivos, que vengan, respondan y propongan cosas nuevas, porque sólo así podemos seguir proyectando el futuro para Juana.

**#09**

**“Soy un renegado  
que no se esfuerza  
por seguir el  
camino prefijado”**





## **Picky Courtois**

*Descubrir y representar lo que gusta*

Desde chico siempre fui muy enérgico. Empecé a trabajar a los nueve años en un kiosco cerca de mi casa con el objetivo de comprarme un pantalón de marca que me gustaba y que mis padres no justificaban pagar. Luego vendí diarios en la calle, trabajé de secretario de un médico, en una concesionaria de autos y en una consignataria de hacienda. Por entonces vivía en Daireaux, un pueblo pequeño de la provincia de Buenos Aires, muy tranquilo. Pero a la edad de veinte éste me quedó chico y entonces decidí mudarme a Capital para hacer mi camino.

Quería ser locutor, periodista o convertirme en una especie de Mario Pergollini y por ello comencé a estudiar. Por otro lado, trabajé un par de años en el Canal 9 de Romay, en producción, donde conocí el movimiento de la televisión desde adentro y aprendí a trabajar bajo presión para lograr los objetivos.

Finalmente, y después de varios proyectos en televisión, empecé a trabajar como asistente de una gran amiga, que estaba armando la primera agencia de fotógrafos y estilistas de Argentina. Fue entonces que me acerqué al mundo de la moda y las tendencias.

### **La calle, la gran meca**

Cuando empecé, no tenía una visión asociada a la moda y, menos aún, una idea del scouting callejero y el negocio que había detrás.

Los fotógrafos con los que estaba en contacto tenían una sensibilidad especial, distinta a lo que se veía normalmente en los años '90. Al fotografiar gente, ellos no buscaban apuntar a la estética que estaba de moda sino que, por el contrario, perseguían una imagen fresca y poco común, algo que con el tiempo, los puso de moda.

Con estos contactos, comencé a recorrer cada vez más la calle buscando gente que me pareciera atractiva. Y fue un gran logro ver como, con el tiempo, muchos de mis hallazgos terminaron haciendo campañas para Dolce & Gabbana, Lagerfeld o Calvin Klein, desfilando para Dior y Gucci en París o Milán, y trabajando para Gaby Herstein, Gabriel Rocca, Andy Fogwill y Coca Cola en Argentina, entre muchos otros. Sin dudas, la calle era la meca.

De esa manera surgió Civiles, y la agencia se puso de moda muy rápido. Por un lado nos asociamos con gente que empezaba a explotar en fotografía de moda y, por el otro, comenzamos a relacionarnos con Agulla & Baccetti, la agencia de publicidad top del momento, que nos llamaba para trabajar en muchas de sus cuentas.

### **La moda me había encontrado**

Rápidamente, y aún sin tener el concepto de Civiles bien definido, la agencia comenzó a trabajar en París, Nueva York y Japón para las grandes marcas. Yo seguía sin entender lo que estábamos haciendo y dudaba de que realmente existiera el negocio hasta que un buen día, en medio de la crisis del país en 2002, el dueño de una agencia de Milán vino a hacer un casting y me propuso ir a trabajar a Europa para desarrollar el área fashion trendy en su empresa.

Mudarme a Europa era como el sueño del pibe hecho realidad. Me ofrecieron un departamento increíble, una moto y una laptop. Era todo un gran salto en mi profesión y hasta pensé que jamás regresaría.

Finalmente, por fin había entendido algo: Yo no había salido a buscar a la moda, sino que ella me había encontrado.

### **Volver y pegar el salto**

Cuando llegué a Milán me topé con una realidad que no esperaba. Todo era ruidoso, complicado, diferente de lo que pretendía encontrar en Europa. Estuve tres semanas ahí, luego decidí probar en París, más tarde regresé a Milán, pero finalmente me volví a Argentina. La verdad es que no tenía ganas de trabajar en una agencia de modelos y prefería seguir haciendo lo que hacía en mi país con mi propio no-proyecto, a pulmón, pero sin jefe ni exigencias horarias, lo cual siempre me había costado cumplir.

El lado positivo de mi primera experiencia en Europa fue que entendí que yo podía tener la capacidad de un booker para vender y la rapidez para entender cómo generar un negocio, pero me parecía más atractivo generar un modelo propio, utilizando mis capacidades y volcando al máximo mi personalidad.

Volver del viejo mundo me dio prestigio y de repente empezaron a venir modelos de agencias grandes a verme. Un día, casi sin pensarlo, cerré mi primer gran contrato con la top model Luciana Marinissen e hicimos la tapa de la revista Elle Argentina. Recuerdo que una amiga del medio me dijo: *"Bienvenido a la moda, este era el salto que te faltaba"*.

### **Salir del molde**

A diferencia del manager clásico, que es metódico y cerebral, yo era un renegado que no se esforzaba por seguir el camino prefijado. No iba - ni voy actualmente - a eventos, ni a televisión, ni a medios masivos. Esta línea de trabajo es la que me diferenció en el mercado y la que hizo que cada vez más modelos que estaban en grandes agencias, se vinieran a trabajar conmigo.

Como contracara de mi negativa a lo preestablecido, me concentré en generar una estructura que responda con inmediatez y seriedad, planteando un servicio profesional hasta entonces sin precedentes.

Así es como me convertí en jefe, tarea complicada para mí ya que a pesar de tener actualmente doce empleados y más de cien personas a cargo, no puedo gerenciar ni condicionarlos. Por ello, siempre busco gente que fluya y que haga lo que mejor sabe hacer, sobre la base que propone Civiles. Confieso que no fue fácil encontrar las personas adecuadas, pero con el tiempo logré tener un gran equipo, con un clima de trabajo increíble.

### **Dejar fluir**

Generalmente con los proyectos me dejo fluir y encaro todos aquellos que me gustan o me motivan. Con Civiles pasó eso y hoy dejó de ser sólo una agencia de modelos para convertirse además en una productora donde realizamos producción integral para clientes de casi toda Latinoamérica.

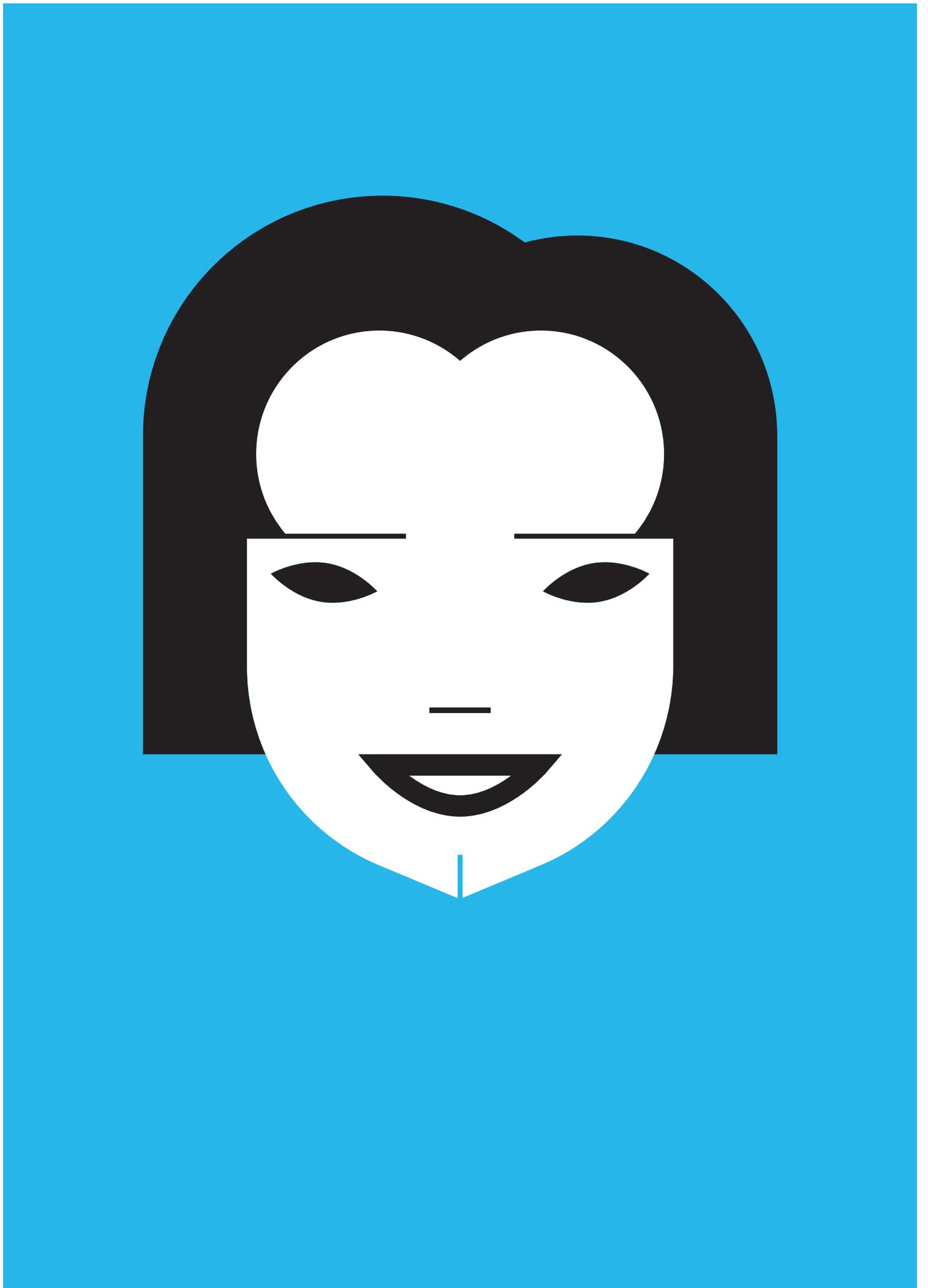
Mi nuevo proyecto se llama 24 caras e implica una recorrida por las 24 capitales de Argentina con 24 fotógrafos y diseñadores, con quienes vamos a buscar la cara y el paisaje que describan cada región de nuestro país. Finalmente, con ese contenido vamos a armar un libro y un documental, apoyados por gente realmente talentosa del mundo de la moda, la música y otras disciplinas afines.

Este nuevo emprendimiento es realmente ambicioso, pero me motiva pensar que una generación de nuestro país podría ser reconocida por el mundo entero gracias a mi trabajo y a mi visión. Entonces, como ocurre habitualmente, lo dejo fluir y me pongo a trabajar.

**#10**

**“Me rodeo de personas  
comprometidas que  
ponen el alma en  
lo que hacen”**





## **Bárbara Diez**

### *Ver la oportunidad*

Mi primer sueño fue ser intérprete simultánea y, para lograrlo, estudié traductorado técnico-científico en el Instituto Lenguas Vivas de Buenos Aires. Luego, me fui a la Universidad de Georgetown en Estados Unidos para hacer un posgrado y especializarme. Aprobé los exámenes de ingreso y todo venía bien hasta que la universidad me recomendó no seguir con la carrera a causa de una aguda disfonía crónica que padezco. Sin dudas esa frustración determinó mi camino de emprendedora, porque fue el puntapié inicial para explorar otros rumbos.

Fui profesora de inglés en un colegio y, tiempo más tarde, empecé a trabajar en una empresa punto com traduciendo y escribiendo contenidos. Tenía una hija, trabajaba full time, y alrededor del año 2000 decidí casarme con mi actual marido.

Pese al poco tiempo con el que disponía, me puse a organizar mi casamiento y lo único que sabía era que no quería un casamiento tradicional, sino algo muy sencillo pero que a la vez lograra expresar quienes éramos nosotros como pareja. En un momento en el que las bodas eran muy parecidas entre sí, nosotros hicimos un té en una estancia, con teteras y juegos de porcelana antigua.

No hubo video, ni fotomontaje, ni cotillón, ni torta con cintas. Por la tarde, los violines acompañaron la caída del sol.

### **Oportunidad en puerta**

Pocos días después de la boda empezó a sonar el teléfono de mi casa. La celebración había sorprendido a nuestros invitados. Amigas y conocidos llamaban pidiendo datos e ideas para poder replicarlas en sus propios casamientos y fiestas. Así fue como descubrí, por casualidad, un nicho de oportunidad. Me di cuenta que en el mercado había una necesidad que no estaba siendo atendida. Intuí que tenía un gran desafío por delante y no lo iba a dejar pasar.

No puedo decir que soñaba con ser pionera en este mercado, sin embargo tenía una confianza ciega en que iba a funcionar. Me puse a investigar qué era lo que se hacía en otras partes del mundo, me capacité, hice cursos de organización de eventos, salí a conocer proveedores e interiorizarme en lo que para ese entonces era el mundo de los eventos en Argentina. Al menos en nuestro país, la figura del wedding planner no existía y de a poco me encontré desarrollando una propuesta sin precedentes.

Al principio no fue fácil, mis potenciales clientes desconocían el servicio y, por otra parte, los proveedores no veían con buenos ojos la llegada de un nuevo jugador al negocio.

El primer casamiento que organicé fue el de una pareja de amigos, a quienes no les cobré honorarios. El segundo lo cobré muy poco, la idea era aprender trabajando 'en el campo', que me conocieran y que paulatinamente se desencadenara el boca a boca. Desde aquel inicio, mis bases siempre fueron la pasión y el cuidado por los detalles, además de un trabajo incansable por perfeccionarme y brindar un servicio de calidad.

### **Con la camiseta hasta los pies**

Muy pronto ese proyecto se fue transformando en una empresa que no sólo organizaba casamientos, sino

también eventos corporativos, fiestas de cumpleaños, aniversarios y Bat Mitzvas, entre otros. Rápidamente los proveedores se convirtieron en mis socios estratégicos y a mi equipo se le fueron incorporando nuevas organizadoras que se iban ganando su lugar.

Tras trece años, hoy tengo el equipo con el que siempre soñé. Junto a mis socias – Adela Braun, Dolores González Calderón y Delfina Cabrera Castilla –, actualmente en Bárbara Diez Event Planners somos catorce personas trabajando full time y con la camiseta hasta los pies.

Dado que vivo intensamente, he logrado rodearme de personas comprometidas que ponen el alma en lo que hacen. Una de las cosas que más valoro es que conserven el fuego sagrado que las mueve en su accionar. Para mí la calidad humana es tanto o más importante que la capacidad profesional. De hecho, hace tiempo que priorizo el esfuerzo por sobre la inteligencia.

Mi equipo de trabajo es mi riñón. Cuerpo a cuerpo organizamos los mejores eventos de la Argentina con profesionalismo, pasión y dedicación. Una frase que siempre se repite en las cartas de agradecimiento de nuestros clientes es "*nos dieron más de lo que vinimos a buscar*". Y una y otra vez, esas cartas confirman que estamos en el camino correcto.

### **De cara al futuro**

El año 2013 fue muy gratificante para mí. Organizamos el primer Bridal Weekend en Argentina, un encuentro entre el público y las grandes personalidades del ámbito de los eventos. Como invitado de honor tuvimos a Preston Bailey, el mejor diseñador de eventos del mundo, y fue un éxito.

Por otro lado, Dolores González Calderón fue nombrada Directora de Operaciones de Bárbara Diez Event Planners. A fin de año publiqué mi libro *Arquitectura de una boda*, en el cual trabajé durante tres años. Allí comparto los secretos que están por detrás de todo casamiento excepcional. Y el 2014 también se perfila

cargado de proyectos, con la apertura de mi firma en Chile y el lanzamiento de una plataforma 2.0 para bodas.

Me gusta estar siempre en movimiento, generar nuevos desafíos que me permitan seguir creciendo. Si uno cierra los ojos y visualiza dónde quiere llegar, la mitad del camino está recorrido.

Es una bendición poder trabajar en lo que a uno le gusta, por eso siempre aconsejo que elijan trabajos que los apasionen y ya no tendrán que trabajar jamás.

**#11**

**“Pude lograr el éxito  
sin dejar de ser fiel  
a mi idea”**







## Oscar Fernández

### *La imagen como provocación*

Cuando le dí vida a Roho quería ser el abanderado del caos y demostrar la rebeldía de los 20 años. Si alguien estaba haciendo una cosa, yo quería hacer lo contrario. El slogan '*Roho no está de moda*' era polémico y molestaba, pero así mismo las personas con mayor visión estética como Gustavo Cerati, los Babasónicos o los Illya Kuryaki se acercaban al local.

No recuerdo haber sido influenciado respecto a las artes visuales, el cine o la moda, sin embargo, siempre me conmovieron situaciones que tuviesen que ver con la imagen, la música y el arte en general desde una perspectiva provocadora. Por eso, no sólo me dediqué a la peluquería, también dirigí videoclips e hice portadas de discos, diseñé ropa y accesorios y le dí forma a una marca paralela que se llama Rockero Hi Fi.

Mi ambición estética tiene un origen inconsciente que puede relacionarse con mi padre. Él era como un dandy, que manejaba su auto con guantes y sombrero. Además era piloto de aviación civil y tenía barcos. Siempre estaba coqueteando con actividades como navegar, manejar aviones y helicópteros, la mayoría de las veces rozando lo extremo.

Si bien como adolescente me daba gracia verlo vestir y actuar así, hoy me siento reflejado en muchas de sus actitudes. Mi imagen seguramente provoca y hace que mis hijos me cuestionen todo el tiempo sobre cómo me visto y sobre los lugares donde los llevo, invitado por algún amigo. Los museos, recitales y cualquier tipo de estimulación visual, para ellos, pueden resultar un plomo.

### **De la habitación a la tijera**

Recuerdo que durante la inauguración de mi primer local, un ex compañero del colegio secundario que me visitaba me dijo: *"Es tu cuarto en grande"*, y realmente era así. Siguiendo con mis costumbres de la niñez, hice que Roho funcionara como mi cuarto de entonces, donde mis amigos entraban a escuchar música y a pasar el rato.

Mi objetivo es que Roho sea actual y consecuente con lo que pasa en el mundo. La gente pasa, entra y se queda a escuchar música o leer una revista. No necesariamente viene a cortarse el pelo. Creo que el esfuerzo por conservar la estética y la ambición filosófica que quería dieron sus frutos. Pude lograr el éxito sin dejar de ser fiel a mi idea. Pude conjugar la habitación y la tijera, y me encanta.

### **Cambiarle el look a Buenos Aires**

Allá por el año 1991, luego del fallecimiento de mi padre, le dije a mi mamá: *"Vamos a tener que vender la fábrica de papá porque yo no disfruto trabajándola. Ese era su proyecto, yo quiero hacer algo vinculado a la imagen, que es lo que me conmueve"*. Mi sueño era cambiarle el look a Buenos Aires y, con el apoyo de mi madre, finalmente vendimos la parte de la empresa de papá y empecé a estudiar y a trabajar al mismo tiempo en una peluquería del barrio.

Trabajé aproximadamente dos años en esa peluquería pero cuando las estrellas de rock comenzaron a interesarse en mi visión del espectáculo, todo se complicó. Un día en un concierto de Babasónicos, el músico Gastón Capurro, bajista de Juana La Loca, quedó fascinado con un espiral fucsia que yo tenía hecho en

la cabeza y quiso hacérselo. Entonces le dije que yo podía pero, como en la peluquería donde trabajaba no acostumbrábamos a hacer espirales fucsias en las cabezas de nuestras clientas, tuve que llevarlo a mi cuarto para trabajar en su cambio de look.

Tiempo después pinté la cabeza de Gastón naranja fluó para un videoclip. Era la época de gloria de MTV y, dado que mi nuevo diseño cobraba éxito, empezaron a visitarme los Babasónicos, Los Brujos y toda esa camada que pertenecía al nuevo rock argentino. Más tarde también se sumaron Gustavo Cerati, Déborah de Corral, El Otro Yo, Miranda y los Illya Kuryaki a mi plantel de clientes.

### **Un sueño hecho realidad**

Después de la pelea con una novia de la adolescencia, la pulsión de cambio era difícil de obviar. Necesitaban un colorista en una peluquería de Caballito y allí desembarqué con todos mis deseos, no sin antes pedir el espacio para que vinieran los músicos.

El local era muy pequeño y éramos cuatro personas trabajando sin demasiado espacio pero, a seis meses de estar ahí, los clientes hacían cola en la calle para poder atenderse. Ellos me pagaban lo que querían porque a mí no me interesaba el dinero. Yo era feliz haciendo lo que me gustaba y eso me alcanzaba. Recuerdo que en esa época hasta me hicieron una nota para El Rayo, que conducía Déborah del Corral. Era un sueño hecho realidad.

En el medio del éxito Horacio, que era dueño del local, me ofreció asociarme con él. Yo no tenía dinero para comprar la parte de la peluquería pero él insistió y me dijo que lo pagara como pudiese. Tiempo después nos mudamos al nuevo local sobre República de Indonesia y la nave comenzó a tomar forma.

### **De profesión, artista**

Las personas que trabajan conmigo están en un lugar bello, moderno y actual; en una especie de centro neurálgico de información donde atienden artistas, escuchan música y la pasan bien. De alguna forma trato de brindarles lo mejor para que se sientan cómodos

y trabajen de la mejor manera posible. En el trabajo debe existir la diversión porque sino todo pasa a un plano de sacrificio y eso no me entusiasma. Creo que esto explica porqué aborté el plan de seguir con la fábrica de mi padre.

Como soy perfeccionista, casi insoportable con el trabajo, me gusta que mi gente valore las oportunidades que tiene en Roho. Por momentos siento que debería minimizar el factor perfección para relajarme un poco, pero es mi condición de artista que me mueve por esas obsesiones y sensibilidades. Estoy todo el tiempo tratando de materializar las ideas que se me aparecen. Sinceramente, soy más artistas que empresario.

### **Si perdemos la honestidad perdemos todo**

Cuando inauguramos el local de calle Indonesia, me había inspirado en la estética inglesa de los años '60 y '70 para decorarlo, muy consecuente con los videoclips que se estaban viendo en ese momento de Pulp, Blur, Suede y otros. Recuerdo que no tenía mucho apoyo pero hice oídos sordos a las críticas y la peluquería creció, creció tanto que en el 2001 me sorprendí. Roho explotaba y, aún hoy, el éxito se mantiene.

Estar casi veinte años de moda es un trabajo incesante de todos los días. No tenemos miedo y estamos siempre provocando situaciones donde ponemos al resto en jaque. Somos auténticos. Aconsejamos honestamente a la gente. Si algo va a quedar feo, antiguo u ordinario le damos opciones para lograr un buen resultado. No hacemos lo que la gente quiere, hacemos lo que más le conviene. Porque creo que si perdemos la honestidad perdemos todo.

### **Prohibido temer**

Aunque estudié muy poco en la universidad reconozco que, según la forma de enseñar, ésta puede llenar de miedos y frustraciones a los estudiantes. Para evitar esto, considero fundamental dar charlas que ayuden a perder el miedo y a asumir riesgos artísticos o, en cada caso, los riesgos que sean necesarios. Porque, más

allá de toda estructura formal de aprendizaje, si se logra incorporar los conocimientos de forma relajada y creativa, saldrán egresados más exitosos.

Sé que hay un montón de cosas que me perdí por no haber seguido estudiando en la facultad, pero estoy seguro que contándoles a los jóvenes sobre las veces que uno se ha equivocado, se puede lograr ayudar a perder el miedo para ejercitar el pensamiento de forma más productiva.

Hoy, a mis hijos les digo que estudien lo que quieran. Cine, música, medicina, arquitectura, lo que crean que los va a hacer realmente felices el día de mañana. Les digo que se formen y que lo hagan sin miedo, porque la vida cuesta mucho más si nos llenamos de temor y no apostamos al conocimiento.

**#12**

**“Mezclar universos  
totalmente separados  
nos permite crear  
nuevos horizontes”**







## **Eduardo Fuhrmann**

### *El eterno retorno*

La curiosidad es mi fuente, mi matriz. De ahí mi subjetividad, expresada en la innovación, para formarme como fui, como soy y como seguiré siendo. Un inquieto, cuestionador y curioso.

La curiosidad en mí se traduce en movimiento que genera preguntas, que abre distintas inquietudes disparadas en una infinidad de efectos dominó, que se propaga hacia mis conectores creativos y que me ofrece herramientas conceptuales y operacionales para cada plataforma que voy a intervenir.

Recuerdo un colegio alemán, una imprenta y la fábrica de mi familia como el universo infantil donde comencé a empaparme de lo que, con el tiempo, me distinguiría: los planos en Rotring y pistoletas, puntos y formas que me obligaron a construir una prolijidad minuciosa.

Mi paso por la universidad fue breve. Había empezado la carrera de diseño industrial en La Plata, pero en el país se vivían momentos complicados debido a la represión militar y esa situación me llevó a abandonar el estudio. Así, comencé a dedicarme a diseñar para la imprenta, donde experimenté con otros lápices más blandos, estudié dibujo y monocopia.

Esta actividad me hizo reflexionar sobre el soporte papel que utilizaba y a cuestionarme cosas como: “¿Por qué conformarme con lo que compro?”, “¿Puedo intervenir?”. Siempre la curiosidad.

### **Un abanico de universos**

Comencé a hacer papel y el cambio de plataforma fue un despegue a otros universos del arte bidimensional. Empecé a desarrollar proyectos de libros de artistas, esculturas en papel y a llevar lo plano al volumen.

El abanico de universos comenzaba a abrirse y empecé a crear objetos y marcas, tratando siempre de ofrecer un modelo innovador en cada trabajo para el que me buscaban. Para citar algunos casos significativos y diferentes, trabajé para Fellissimo en Nueva York, diseñé e ilustré la colección de María Elena Walsh para la Editorial Espasa Calpe y Planeta, diseñé el universo de los tés Inti Zen, y desarrollé para Unilever un desodorante interactivo como una Wii (Axe Music Star).

Hoy freno, miro mi historia y puedo ver el cruce entre mi espacio de propagación personal y la vida que vino hacia mí. Siento que viví muchas vidas en una sola línea de tiempo y espacio. Y este espíritu de curiosidad e innovación sigue siendo el hilo por donde enhebro los hechos de mi vida. El verdadero resultado es el recorrido y, cada trabajo, una apuesta de lo mejor que pude dar, un espejo testigo de mis mutaciones.

Finalmente, reinventarme se convirtió en una forma de vida, algunas veces por necesidad económica y otras por aburrimiento. Es sacudir esa modorra que se nos instala, muchas veces sin darnos cuenta. Si el beneficio de la repetición es la seguridad, el lado oscuro es la complacencia.

### **Las contradicciones de la creación**

Viajar es mi elixir. Es parte de mi vida y, fundamentalmente, de mi ser emprendedor. Vivir otras culturas, ver, oler, tocar, alimentarme en otros idiomas, relacionarme con otros modelos mentales me permite exponerme a mí mismo y chequearme permanentemente, en un tiempo relativamente breve, pero de alta concentración e intensidad.

Como un caracol, soy portante de mis objetos y esa herramienta por excelencia que ha sido puente entre mis destinos externos e internos, es la creatividad. Me ha permitido construirme y reinventarme, ser quien soy en plenitud y recorrerme en mis laberintos más profundos. Mis fortalezas chocan con mis incertidumbres, mis ideas más descabelladas se estrellan con realidades contundentes, mi soledad y silencio se permiten espacios para mis charlas inagotables.

### **Universos y horizontes**

Trabajo con un grupo de personas selecto, inteligente e imaginativo. La confianza es fundamental y me permite ser yo mismo. La libertad y la responsabilidad que tenemos nos comprometen como equipo. Somos los actores de este presente y nos vinculamos con el futuro de maneras altamente innovadoras. El equipo es un diseño adaptativo. Somos lo que el proyecto necesita, según la ciudad y su contexto, según el modelo y su escalabilidad.

Vivimos un momento de gran hibridez. Hoy, mezclar universos totalmente separados como ingeniería cuántica con visuales, por ejemplo, es aceptado y nos permite crear nuevos horizontes. Estos cambios de paradigmas, finalmente, siempre son eslabones de nuestra cultura en movimiento.

### **Trescientos a quinientos años más.**

El aquí y ahora, y el momento de nuestra muerte, son dos puntos ciertos y complejos de asumir. Entre ellos existe una lógica incertidumbre. Por eso, elijo que mis momentos sean siempre ahora. Cuanto más respetemos nuestro ideal, mejor será el recorrido y más interesante puede ser el futuro.

Por otro lado, me gustaría vivir un rango temporal de trescientos a quinientos años para poder ser testigo y entender ciertos patrones, cambios de paradigmas, relaciones y ciclos que nos trascienden en la vida. Ocurre que, a veces, somos testigos circunstanciales de grandes cambios. Entre otras cosas, a mí me toca vivir el boom tecnológico.

Para ser más claro, antes había que explicar qué era diseño porque se lo consideraba, en un simplismo, sinónimo de dibujo. En la madurez de las evoluciones, ahora, con el boom de la tecnología, diseño es un concepto inherente a cualquier órbita de trabajo y esta palabra ha adquirido dimensión y cuerpo propio.

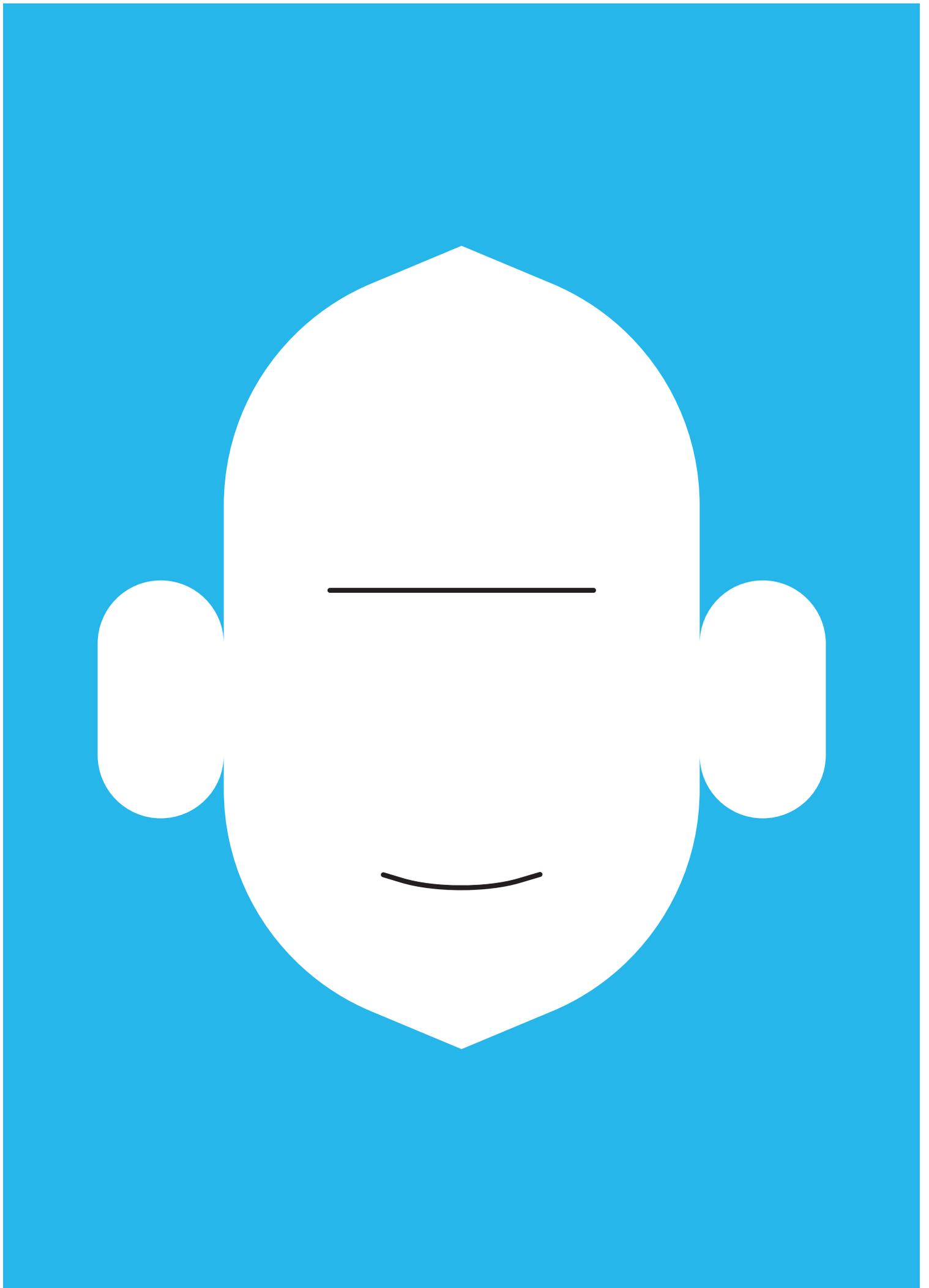
Los proyectos que vienen se relacionan con innovación y espacios que no existen, en donde aún no hay nombres. Mi trayectoria profesional es un laboratorio de vida y ya tiene varios broches de oro. Sin embargo, la matriz de la innovación y la curiosidad sigue operando en mí, tan hábil como silenciosamente.

**#13**

**“Estoy atento a los  
cambios y busco  
el diferencial”**







## **Javier Furgang**

*Hacer camino al andar*

En mi casa estaba instalado el hábito de leer diarios, ver las noticias y estar continuamente informados. Mis juegos pasaban de entrevistar a Perón a vender revistas con un amigo en la calle. Me apasionaban los medios y seguía mucho a Tato Bores, un gran comunicador. Por todo esto, quería ser periodista.

Dada mi pasión por el periodismo, trabajé con un amigo en gráfica, radio y televisión antes de llegar a la facultad. Luego, él se fue a estudiar y yo seguí trabajando. La realidad es que no tenía tiempo para estudiar y muchas veces sentí que me faltaban las herramientas apropiadas.

De todos modos, el trabajo siempre incentivó mi interés por aprender y, si bien mi formación tuvo un recorrido que está lejos de ser el tradicional, aún hoy mantengo inalterable el interés por el conocimiento. Siempre estoy enriqueciendo 'mi caja de herramientas'.

### **La necesidad, el origen de todo**

La raíz de mi comienzo como emprendedor no es tan alentadora como generalmente se piensa.

Yo no puedo decir: "Mirá qué buena idea tuve", dado que arranqué por necesidad cuando me quedé sin trabajo como periodista. Desde chico había soñado con ser periodista pero, aunque lo intentaba, no terminaba de encontrar mi lugar.

Por otro lado, tampoco podía estudiar. Terminé entendiendo que si me ponía a hacer prensa ganaría más dinero, así que decidí alejarme unos años del periodismo para asegurarme un poco el futuro.

La realidad es que, al final, jamás volví.

Siempre tuve la fantasía que un emprendedor es una persona que se sienta frente a un papel diciendo: "Quiero hacer esto y lo voy a desarrollar de tal manera", pero en mi caso la fantasía no se cumplió a rajatabla. De a poco la necesidad me fue armando y por fin llegó un momento en el que pude decir: "Vamos a estructurar bien esto porque me parece que está funcionando".

### **Hacer andando**

Cuando tenés una agencia de servicios dependés mucho de los clientes, de lo que te piden, del tipo de relación que tenés con ellos y de lo que querés hacer. Hace poco menos de diez años hicimos una reestructuración de clientes y cambie el rumbo totalmente. Comencé a cuestionarme mis debilidades y fortalezas, las puse en claro. Descubrí mis competencias y empecé a armarme. Después de este proceso, puedo decir que tengo una visión clara.

Soporté caídas y subidas, y recuerdo el 2001 como si lo tuviera tatuado. Todo explotó y pensábamos que ya no habría futuro. No se podía sacar plata de los cajeros y se había dañado la cadena de pagos. Uno tenía que tomar decisiones en un contexto en el que la meta era la supervivencia.

Aún hoy es muy difícil ser Pyme. Tengo la responsabilidad de un equipo y hay días que eso pesa como una mochila. Para atenuar esa carga evito ser impulsivo. Me rijo por estrategias y un esquema de pensamiento muy meditado. No me gusta llevarme sorpresas.

### **Desconectarse de la Matrix**

Yo trabajo con la comunicación conectado al estilo Matrix. Cualquier cosa que veo o siento lo traduzco a mi trabajo. Es algo inevitable. Puedo estar leyendo un diario placenteramente y de pronto me doy cuenta que lo estoy decodificando: "¿Qué me están queriendo decir?, ¿porqué?" Y lo más importante: "¿Quién lo está diciendo?", son algunas de las preguntas que siempre me hago.

Ahora bien, cuando me voy de vacaciones es cuando me relajo. Me desconecto finalmente, apago el teléfono y me voy bien lejos. En esos momentos de desconexión siento una gran satisfacción por contar con el respaldo de mi equipo, que me permite buscar el oxígeno imprescindible para mantener el rendimiento en el trabajo y el alto nivel de compromiso.

### **Con sello propio**

Le tengo mucho cariño a Furgang Comunicaciones, especialmente porque lleva mi apellido, mi sello y esfuerzo. Cuando arranqué en el año '93 con el emprendimiento, lo único que tenía era mi apellido, que era conocido por cinco o diez periodistas, y hoy ha crecido mucho como empresa.

En un comienzo, luego de separarme del periodismo, decía que lo mío era la comunicación y nada más. Me negaba a representar gente o manejar negocios de otros. Pero con el correr de los años empecé a meterme en un camino de búsqueda donde pude otorgarle otros valores a lo que hacía y recién ahí me dejé llevar.

Hoy, Furgang Comunicaciones es más que una agencia de comunicación y prensa. Desarrollamos una nueva división para brindarle un servicio integral a lo que en este medio se denomina 'talentos'. En dos años hemos representado a personas como Araceli González, Andy Kusnetzoff, Julieta Díaz y Juan Pablo Varsky.

Cuando se trata de personas y de la gestión de sus carreras, o bien de la imagen de una empresa o institución, el compromiso es absoluto. Apuntamos a la calidad y no a la cantidad, y por eso desarrollamos un perfil boutique de agencia de management.

Una de mis satisfacciones es poder liderar un equipo de trabajo que acciona alineado a un manual de estilo tácito que transmito en el hacer. Mi empresa no sólo lleva mi nombre, también es mi trabajo. Siempre digo que Furgang no es un negocio, es un trabajo construido con esfuerzo y, sobre todo, con pasión. Cada uno de nuestros clientes nos abre un desafío que transformamos en estrategia orientada a cumplir con determinados objetivos. Todo lo que hacemos está motivado por un por qué y un para qué. Eso nos permite orientar el esfuerzo con eficacia y evaluar resultados, algo indispensable para nuestros clientes.

Me siento un emprendedor y pienso como tal. Jamás pienso mi empresa como algo estático. Estoy atento a los cambios y busco el diferencial para que Furgang Comunicaciones tenga un perfil claro. Las relaciones interpersonales son una de mis fortalezas. Tantos años en el medio me permitieron forjar vínculos que generan confianza, que me hacen crecer y enriquecerme en esta dinámica que da lugar a un intercambio permanente.

### **La brújula de la lectura**

En mi época, cuando leíamos un periódico, aunque no nos interesaran todas las notas, leíamos al menos el título y la bajada de cada una. Hoy, en cambio, los jóvenes eligen qué quieren leer. Las nuevas generaciones ya no leen el diario, van directamente a lo que es de su interés. Creo que hay un déficit de cultura general importante que me preocupa.

Doy clases de estrategias de mercado y lo primero que les pido a los estudiantes es que traten de mirar siempre el detrás de todo. Mi consejo es que busquen pararse desde otros lados, porque sólo de esa forma podrán entender otros pensamientos.

Hay que leer mucho y no subestimar a los medios de comunicación. Si como comunicadores quieren llegar a un público amplio, tienen que entender los códigos adecuados para lograrlo.

**#14**

**“Pongo más corazón  
que cabeza en todo lo  
que hago y digo”**







## **Narda Lapes**

### *A mi manera*

Mis padres eran hippies, poco tradicionales. Se separaron cuando yo tenía un año pero siempre estuvieron presentes en mi crecimiento. Papá hacía stands, arquitectura publicitaria y tuvo discotecas bastante tiempo. Mamá se dedicó a la moda, hacía ropa y fue fotógrafa. Ella era muy moderna para su época y hasta llegó a poner un restaurante donde empecé a tener mis primeros contactos con la gastronomía.

Los fines de semana y los veranos los pasaba con papá, pero siempre viví con mamá. Ella me daba libertad y confianza. Me dejaba mirar mucha televisión, escuchar mucha música, usar mucho el walkman, leer muchos libros. Todo en grandes cantidades.

Yo traía siempre a mis amigos a casa, lugar que usaba como centro de reunión. Y en una época hasta llegamos a albergar al hijo de una amiga por dos años, porque ella estaba pasando un mal momento. Sé que pongo más corazón que cabeza en todo lo que hago y digo. Yo soy así. Puro instinto, decisiones rápidas y mucha emoción en todo, todo el tiempo.

**Ama de casa: Cero**

Cuando vinieron de Utilísima a ofrecerme hacer las recetas de Doña Petrona estaba segura de rechazar la propuesta, pero el dueño del canal, gran personaje, me convenció que era algo especial para mí, y que nadie más que yo podría hacerlo.

El programa estaba diseñado para las amas de casa y yo no me parezco a una. Literalmente no sé usar el lavarropas, no sé prenderlo. Entonces pensé: *“¿Cómo puedo hacer para entrar en los hogares de la gente sin que las mujeres me señalen por no ser buena ama de casa?”*. Petrona significa manteca, huevos y Juanita... Finalmente dije: *“¡Mi tía!”*, ella es la persona indicada para ser Juanita.

La convoqué, aceptó y hoy mi tía es muy feliz. No puede creer que a los sesenta y pico sea famosa y la paren por la calle para charlar. ¡Hasta sacó un libro! Ella sí es una credencial en serio del ama de casa porque cocina para hijos, nietos y sobrinos. Cada día me convenzo más que es la persona indicada para hacer el programa. Funcionó de entrada en el canal y hace que nos vaya muy bien.

**Ritmo propio**

Trabajé muy poco tiempo en relación de dependencia debido a que tengo un ritmo propio algo acelerado. Yo sé que trabajo bien bajo presión. Por más que entienda que es mejor o más saludable hacer las cosas gradualmente, a mí todo me sale mejor si lo hago a mi ritmo. Siendo así, es difícil que pueda acomodarme a las necesidades de una estructura donde fuera simplemente un engranaje más.

De todos modos, bajo el cambio en dos minutos y sin problema cuando es necesario. Busco mis espacios para desconectarme y encontrar esos momentos de inspiración donde nuevas ideas aparecen.

Y cuando tengo días libres me voy a San Pablo a lo de mi amigo, donde puedo tirarme en el sillón, salir a comer y hablar en portugués.

En enero jamás trabajo, tenga o no tenga plata. Si la hay, me voy de vacaciones y si no me quedo acá sin hacer

nada, de todos modos siguen siendo vacaciones. Esos breaks me parecen sumamente necesarios, aunque sean cortos.

**Entre proyectos, libros e instinto de negocio**

Después de trabajar mucho en restaurantes, despachando o cocinando, un día me dije: *“No puedo seguir haciendo esto sólo porque está saliendo lo peor de mí”*. Había arrancado muy joven con las responsabilidades del mundo gastronómico y ya sentía mucho la rutina. Entonces me dí cuenta que no podía quedarme sólo con el trabajo en restaurantes y empecé a proyectar otras cosas.

Hoy, con distancia y tiempo, me doy cuenta que saltar de un proyecto a otro, siempre vinculado a la cocina, es lo que más me gusta hacer. A veces algún proyecto me necesita físicamente y otras veces no, pero siempre estoy, obsesivamente pensando qué nueva idea puedo desarrollar.

Por otro lado, es todo un ejercicio para mí no meterme en el desarrollo de los proyectos cuando soy yo misma quien los arma. Me cuesta delegar pero cuando lo hago, pido que no me llamen a menos que necesiten algo, porque quiero que se comprometan con lo que hacen y porque, además, en esos momentos donde no me llaman, estudio.

Investigo profundamente sobre todo lo que me causa interés. Soy atenta, busco en Internet, anoto referencias de distintas cosas y cuando empiezo a encontrar puntos en común, los desarrollo. Voy a los textos universitarios, me apoyo en ellos para despertar ideas.

Gracias a estas manías, al tiempo y la experiencia, puedo decir que empecé a entender de números y de mercado. No me atrevo a decir de negocios porque cambian tan rápido que es muy difícil seguirlos, pero sí sé leer dónde va el consumo. Tengo una especie de termómetro instintivo de lo que se venderá.

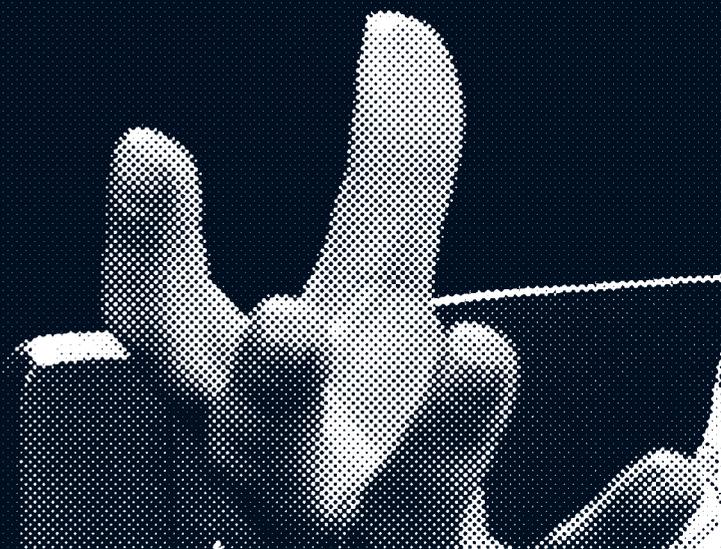
## **Libertad de elegir**

Diez años atrás nunca hubiese imaginado estar acá, haciendo todos los proyectos que hago. Tampoco me hubiese imaginado estar en televisión ni ser conocida. De todos modos, siempre supe que iba a cocinar. Desde ese primer contacto con la cocina del restaurante de mamá, yo siempre supe que eso era lo que me gustaba. Y aún hoy, siendo yo mamá, sigo teniendo las mismas ganas de trabajar y de seguir proyectando. El rol de madre te condiciona y cambia tu vida hasta donde vos querés que la cambie.

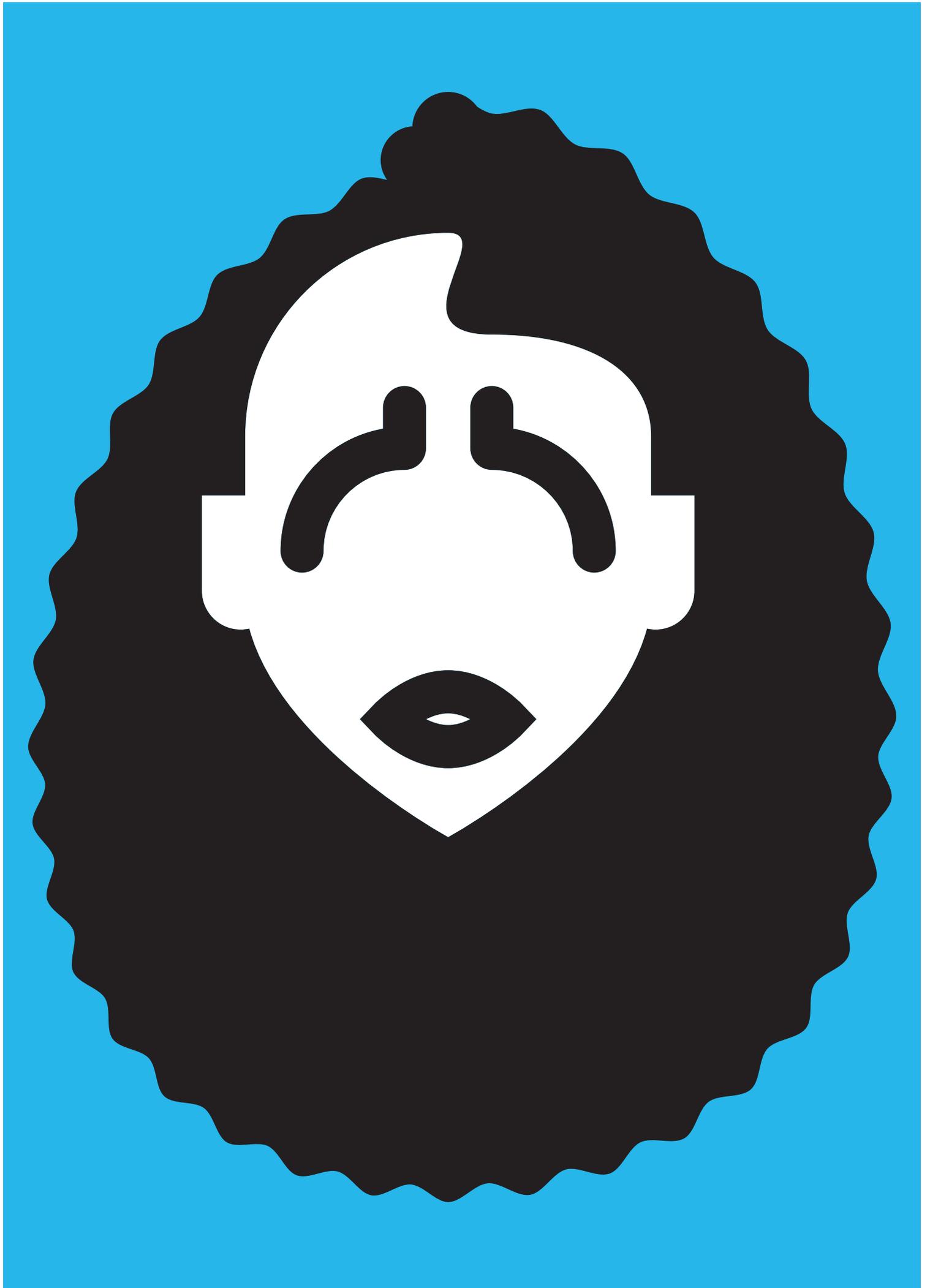
Espero que mi hija sepa lo que quiere ser a la edad correcta. Si quiere ir a la facultad estará bien y si no quiere ir también. Lo importante es que tenga intereses claros y que se sienta libre para tomar las decisiones adecuadas. Que aprenda lo que necesite para hacerle frente al sistema y que busque siempre la felicidad.

**#15**

**“Incluir el diseño en la imagen de una compañía fue clave en el mundo las relaciones públicas”**







## **Laura Muchnik**

### *La pasión por la creación conjunta*

La elección de mi oficio tiene mucho que ver con las vivencias de mi niñez. Soy hija de dos intelectuales, un papá periodista y una mamá socióloga e investigadora de mercado que me estimulaban siempre a través de sus relatos, la música y el arte. Me alentaban a coleccionar historietas como Archie, Susi, Secretos del Corazón y todo lo que apareciera en los kioscos de revistas. Y así, estaba siempre rodeada de historias y relatos de personajes geniales.

Por otro lado, tuve una relación muy intensa con los medios. Iba a las redacciones de los diarios La Opinión y Clarín cuando mi papá tenía que trabajar los fines de semana y, en ese mundo, mi interés por la comunicación se iba haciendo cada vez mayor.

En un momento de mi adolescencia también tuve el impulso de dedicarme al mundo del cine. Recuerdo que, entre los 10 y los 14 años, mi deseo era ser directora. Me habían empezado a interesar los guiones y me atraía mucho la fotografía.

Indudablemente, la convivencia y convergencia de esos mundos y estímulos artísticos influyeron en mis decisiones futuras y en lo que hoy elijo ser.

### **La osadía de los veinte**

A los dieciocho años, mientras arrancaba la carrera universitaria, tuve mi primera experiencia laboral haciendo una pasantía en una agencia de publicidad. Tiempo después, gracias a la propuesta de un trabajo insólito y arriesgado para mi corta edad, me independicé. El desafío consistió en organizar la inauguración de una planta en Mendoza donde había, por ejemplo, que contratar aviones.

Con mucha osadía, acepté el proyecto, organicé el mega evento y no sólo salió bien, sino que luego asesoré a una empresa de la industria petroquímica que era socia en este proyecto. La comunicación corporativa es relativamente nueva en Argentina y cuando comencé, las posiciones similares dentro de las compañías eran ejercidas fundamentalmente por abogados. Había pocas mujeres, algunas muy talentosas, y pocas empresas que se dedicaran a la consultoría. Sumado a esto, casi ninguna de esas empresas había sido fundada por emprendedores.

Trabajé algunos meses en relación de dependencia, aprendí mucho y rápidamente me dí cuenta que lo que quería era 'asistir', construir la imagen de personas que crean y transforman organizaciones. Dado esto, empecé luego a armar mi propia empresa en función de los proyectos y oportunidades que se daban y los trabajos comenzaron a multiplicarse.

Como toda emprendedora, apunté a generar mis propios contactos y comencé haciendo varias tareas al mismo tiempo, como prensa y organización de eventos. Luego, tomé al concepto de design thinking y lo incorporé al mundo de la comunicación corporativa. Pero fundamentalmente, siempre busqué innovar. Busqué y promoví la singularidad, lo nuevo, lo que todavía nadie se animaba a hacer.

Finalmente, incluir el diseño en la imagen de una compañía, de un producto o de un proyecto, fue clave en el mundo de las relaciones públicas, que estaba muy lejos de esa disciplina. Ese manejo e involucramiento de otras herramientas es lo que me permitió hacer

trabajos integrales, con variedad de actividades y disciplinas alineadas para crear reputación.

### **Hijos: Los motores del cambio**

Podría decir que no tengo límites entre mi vida personal y profesional. Cuando viajo, todo es inspiración. Cuando estoy con mi familia, también. Tengo una libreta donde anoto todo lo que me sorprende y así vivo.

Tengo tres hijos y cada uno de ellos es un motor de cambio en mi vida. Con el nacimiento de la más pequeña me dí cuenta que quería darle un vuelco total al modelo de compañía que venía desarrollando. Entendí que quería acceder a un modelo de empresa con gente senior, que participara del proyecto, que tuviera un compromiso distinto; y mi hija significó una energía enorme que me empujó a hacerlo. Las cosas se sucedieron casi al mismo tiempo, nació Rebeca y con ella, el nuevo proyecto.

### **El compromiso, una obsesión**

Trabajo cerca de doce horas por día desde hace veinticinco años. Llego a las 8 A.M. a la oficina y me voy a las 20h30. Intento pasar tiempo con mis hijos, viajar, leer, ver arte. En consecuencia, duermo muy poco. No me considero el modelo a seguir, pero creo que dispongo de un gran compromiso con lo que hago, con pensar y construir a largo plazo, y eso me gusta.

Armo proyectos a diez o cien años. No pienso en armar cosas que desaparecerán brevemente. Muchnik.co fue pensado como modelo de negocio a largo plazo. Si bien recién tiene nueve meses de funcionamiento, estoy contenta porque el concepto ya se entendió y va para adelante.

Me interesa mucho la complementariedad en este modelo de compañía. Armé un grupo con gente que nunca había trabajado en comunicación corporativa y hoy están generando un alto nivel de creatividad en los proyectos que hacemos. Buscar talentos y expertos, que te den una visión distinta y generar proyectos innovadores, ese era mi objetivo. Creo que lo logré.

### **Buscar, viajar, mirar el mundo**

Mi primera etapa de formación universitaria fue en ciencias de la comunicación en la UBA. Todo lo demás vino después. Management, marketing, emprendedorismo, arte, diseño. Me fui complementando con los temas que sentía necesarios para poder gerenciar. Finalmente, el trato continuo con clientes, los viajes y la lectura, colaboraron también para que me convierta en empresaria, mujer emprendedora y coordinadora de talentos.

Los jóvenes hoy se nutren de otras cosas. Su relación con el trabajo se ha modificado profundamente y, de alguna manera, hay cosas que se ganaron y otras que se perdieron. Ya no existe una marcada cultura del trabajo, herencia que en mi época recibíamos de nuestros abuelos y padres. Pero al mismo tiempo, los jóvenes tienen una libertad para elegir que nosotros no teníamos, disponen de cosas muy interesantes que pueden modificar sus estilos de vida.

Creo, sin dudas, que hay que aprender de las cualidades que traen las nuevas generaciones y hay que transmitirles un poco de ese compromiso con el trabajo, tan necesario para entender y valorar luego las gratificaciones. El compromiso, la proyección, la generosidad, la perseverancia, la mirada a largo plazo, son valores buenos de preservar.

### **Sumar, cada uno, haciendo lo que mejor sabe**

Emprender requiere de una actitud valerosa para estar dispuesto a hundirse en la tensión de las decisiones. Otro punto importante es disponer de la humildad adecuada para aprender de los otros. Tanto en una empresa como en un proyecto propio con miras de expansión, hay que ser capaz de escuchar y de mantener el entusiasmo por lo que hacen los otros, por pertenecer o generar un equipo de trabajo.

De acá a veinte años me veo generando más compañías, ayudando a gente talentosa, invirtiendo en marcas nuevas y diseñadores emergentes. Me interesa todo lo vinculado a los nuevos medios en el mundo del entretenimiento. Además, me gusta mi rol

de potenciadora que acompaña a otros emprendedores en la co-creación de proyectos.

Pienso que la comunicación es un componente esencial cuando un creador, diseñador o artista produce y lleva una innovación adelante. El mundo contemporáneo tiene mucho que ver con la complementariedad, con sumar de cada uno lo que mejor hace.

**#16**

**“Me gusta  
sorprenderme,  
romper esquemas  
y paradigmas”**







## **Guillermo Oliveto**

*Pensar lo complejo y volverlo simple*

Tengo un espíritu curioso y soy bastante inquieto en términos intelectuales. Mis planteos existenciales siempre devienen en preguntas donde me cuestiono, de modo casi infantil, los porqué de los porqué. Me gusta sorprenderme, abordar nuevas ideas y disciplinas, explorarlas, romper esquemas y paradigmas. Podría decir que soy un creyente del crossover, de la fusión. Entiendo que en la mezcla de cosas encontraré siempre más que yendo por separado y eso es lo que me lleva a investigar. Mi profesión, en definitiva, es una mezcla de investigador, pensador y expositor.

Cuando tenía dieciséis años, uno de mis primeros proyectos fue ser DJ. Exploré todo lo que podía acerca de la música y cómo crear climas a través de la misma. Esto, en principio, no tenía nada que ver con lo que después hice, pero estoy seguro que en algún lugar se mezcló.

Desde chico me interesó la lectura. Mi padre es un gran lector, mi madre fue maestra, y tenía una tía que me regalaba libros para todos mis cumpleaños. Sin dudas la familia me impulsó bastante. Leía mucho la enciclopedia Lo sé todo, Anteojitos y Billiken. Algo que para muchos resultaba odioso para mi era fascinante.

Hoy puedo decir que soy apasionado cuando me focalizo en algún tema y me desafío permanentemente a entenderlo más. Siempre me entusiasmó romper con la frase '*es imposible*'. Si bien soy muy correcto en algunos aspectos de mi vida, tengo como una rebeldía innata en ese sentido.

### **Curiosidad transversal**

Si algo me define es que soy un curioso transversal. No soy muy amigo de los dogmas, ni de las cosas rígidas, ni de las cuadrículas. En general me gusta romper un poco con todos esos tabiques. Tengo una necesidad continua por expandir mi cabeza, mis conocimientos.

De chico fui abanderado y líder de cada equipo en que participaba. Después del secundario, mientras mi padre trabajaba en investigaciones de mercado, comencé a involucrarme también en ese universo. Al principio me cuestionaba porqué la gente compraba una marca y no otra. Finalmente, cuando ingresé a la vida universitaria en los '90, me metí de lleno en el marketing y empecé a navegar el mundo del consumo, los productos y las marcas.

Estudí en un colegio privado y llegar a la UBA trajo aparejado un sistema distinto y fuerte de enfrentar. Creo que todas las experiencias que viví en ese período ampliaron mi visión y sensibilidad colaborando de manera productiva en mi actual desarrollo profesional.

### **Autoridad del desparpajo**

Empecé mi carrera profesional en una empresa donde no hacía exactamente lo que yo quería pero, afortunadamente, con el tiempo terminé construyendo un área donde pude expandirme. Recibí tanta libertad que finalmente terminé conduciendo la empresa de manera integral. Recuerdo que mis primeros clientes fueron los supermercadistas, con los cuales hice mucha experiencia.

Mi lema siempre fue pensar lo complejo y volverlo simple, lo cual implica un gran desafío de análisis y, en mi caso, un momento de encierro y trabajo aislado. Necesito mi momento de proceso y evaluación solitaria para después compartirlo con el resto, presentarlo.

En la época en que me formé, las disciplinas como psicología, sociología o negocios tenían lenguajes sólo para expertos. Contra eso me rebelé, y llevé el mundo de la microeconomía, el consumo y las variables cotidianas a los medios. Al principio, cuando me veían, muchos me tildaban de mediático, light y superficial. La realidad es que no me importaba. Yo quería romper los dogmas, sentía que tenía la autoridad del desparpajo y hasta escribí un libro fuera de lo estándar, con caricaturas, fotos y otra forma de contar las cosas.

### **El nexa entre dos mundos**

Creo que, en algún lugar, mi experiencia de DJ se cruzó con la de speaker, todo eso se mezcló y generó un estilo. Cuando pasaba música tenía que estar atento a la sensibilidad y al humor de las personas. Era imprescindible mirar todo el tiempo a la gente y ver qué feedback generaba. En mi rol de speaker ocurre algo similar. Trato de mantener una forma desestructurada de presentar las cosas, y la voy estructurando a medida que observo la reacción de la gente. Lo importante es mantener la atención y la tensión todo el tiempo.

Admito nuevamente que soy curioso y, además, sensible. La curiosidad requiere siempre de la sensibilidad porque a través de los sentidos uno registra. Soy muy observador, mi trabajo es entender qué sucede. Dado esto, cuando me voy de viaje registro todo, ya sea una publicidad, un producto, una actitud. Si me sorprende o me llama la atención, lo registro y lo proceso.

En el mundo de hoy es preciso estar atento y dispuesto a observar. Hay que estar preparado para la sorpresa. En cualquier momento puede pasar algo fuera del mapa que uno lleva, que cambia de pronto las circunstancias y requiere un poder de giro y entendimiento.

Hoy existe una gran cercanía entre el deseo y la concreción del mismo. En mi época llevaba tiempo y ahorro poder comprar algo y teníamos, por tanto, una capacidad mayor de espera. Ahora, la generación digital dispone de casi todo en forma inmediata y gratis. Lo bueno de mi generación es que logramos volvernos híbridos. Podemos navegar el nuevo mundo digital

pero no descuidamos nuestro mundo analógico. Nos sigue quedando claro que para decodificar un autor no alcanza con leer cuatro o cinco líneas en Wikipedia, para eso hay que seguir leyendo libros.

### **Efectos colaterales**

Es muy complejo en la actualidad poder procesar la cantidad de estímulos que recibimos. Si bien las generaciones más jóvenes tienen la habilidad de poder articular la transversalidad y el supra-estímulo con profundidad, es necesario reforzar estos procesos y ejercicios enriquecedores para evitar efectos colaterales, esto es, que la concreción de los deseos termine generando vacíos totales.

Por otro lado, no debemos caer en la conocida frase '*lo pasado, pisado*', porque siempre hay cosas interesantes del pasado para reincorporar al presente. De hecho, hoy existe una revalorización de ciertos conceptos como la familia, el compromiso, el trabajo y la vocación, que ejemplifican la latente y rica actitud de ampliar la mirada y de ser flexibles.

Creo que no jugarse por nada es fácil pero no devuelve mucho, por eso hay que ejercitar la curiosidad y el compromiso, explorar en profundidad e investigar.

### **Mente amplia, suelas gastadas**

Hay que desarrollar un modelo de pensamiento sistémico e integral para poder construir un marco teórico y práctico al mismo tiempo. En otras palabras, hay que impulsar mentes que logren operar como una red, que puedan salirse del propio circuito para ampliar el espectro, para registrar las diferentes realidades y sensibilidades, y desarrollar conceptualizaciones dentro de un plano simbólico enriquecido.

Creo que es productivo, para poder responder a las necesidades de esta era, vincular la capacidad de profundizar y de conceptualizar del mundo analógico con las nuevas capacidades de inmediatez y simpleza del mundo digital. La mezcla potente y necesaria de hoy contiene mentes 100% expandidas, falta de miedo a las nuevas disciplinas y muchas suelas gastadas registrando la calle.

**#17**

**“Mi estilo tiene que ver  
más con torcer el destino  
pacientemente hacia  
donde a mí me interesa”**







## **Tomás Powell**

### *Amor por el hábitat*

Mi padre siempre se dedicó al campo. Es una persona muy didáctica y, aunque su profesión ideal hubiera sido la docencia, se hizo cargo de la empresa familiar desde muy joven. Mi madre murió cuando yo era muy chico y entonces nos vinimos a vivir a Buenos Aires. Tenía cinco años y nunca había ido al preescolar hasta que comencé a asistir a un jardín de infantes muy vanguardista para la época, que era de unas tías mías. El jardín era muy creativo y allí asistían hijos de diseñadores, de artistas y de los más progresistas del Buenos Aires de la época. En ese lugar, además, trabajaba mi futura madre adoptiva.

Uno de mis máximos juegos durante mi infancia consistía en armar casas. Como pasábamos mucho tiempo en el campo, yo armaba casas en los árboles, en los arroyos, en donde podía. Y luego, con mis primos y hermanos, jugábamos a la guerra y atacábamos las casas de unos y otros hasta destruirlas.

Antes de terminar el colegio, me hice un test vocacional que me orientó a la arquitectura, las bellas artes, el periodismo, la docencia y la investigación, en ese orden.

Recuerdo que, en ese momento, el resultado fue gracioso y perturbador pero, de alguna manera totalmente imprevista, todas estas profesiones están hoy conjugadas en mi trabajo en Barzón: Una revista ecléctica, sin una dirección dogmática predeterminada, que explora el mundo contemporáneo y propone otras miradas sobre los modos de habitar, con un estilo provocativo y un sentido del humor sutil, casi imperceptible.

### **La fascinación del papel**

Estudié arquitectura y cuando terminé la facultad me quedé como profesor en distintas cátedras de proyecto urbano, diseño arquitectónico e investigación proyectual. Además, trabajé algunos años en varios estudios grandes. Por esas redes de contactos que uno hace en la facultad, recibí la información de que estaban buscando gente para trabajar en Summa+, la editorial de arquitectura latinoamericana por excelencia.

Yo siempre me había imaginado que, cuando terminara de estudiar, haría casas o edificios y, aunque tenía alguna inclinación hacia la teoría y la investigación en mi trabajo en la facultad, el mundo del papel era nuevo para mí. De todos modos, corrían los primeros años después de la gran crisis de finales de 2001 y, en ese momento, recibir una oferta de trabajo fijo, con sueldo en blanco y obra social, parecía una oferta irresistible. Trabajé tres años en Summa+ y la verdad es que el mundo editorial me pareció fascinante.

### **Más que diseño: lo pedía el público**

Con el tiempo y la experiencia, junto con los números de Summa+, empecé a hacer libros especiales sobre distintos temas. Entendí que el papel era lo mío y que además, estaba creciendo mucho junto a la revista, que se desarrollaba a grandes pasos por el boom del consumo, de la construcción y la inversión. Por otro lado, con la reactivación de la economía y la sustitución de importaciones, casi nadie podía estar suscripto a las costosas revistas internacionales, lo cual fortalecía a la revista nacional.

De todos modos, había una necesidad que el mercado local no terminaba de satisfacer. Era notable la

demanda por consumir lo contemporáneo y las revistas nacionales no satisfacían por completo esta ansiedad. Nos dábamos cuenta de este suceso porque algunos números de la revista Summa+ se vendían mucho más que otros. Sólo por dar un ejemplo, los números especiales sobre casas, y otros que por algún motivo empezaban a servir a productoras y agencias de publicidad como guía de locaciones o que tenían contenidos más cercanos al arte o al diseño, resaltaban en las ventas.

De la exploración de este nuevo mercado potencial y del estudio de las posibles causas del fenómeno, con los dueños de Summa+ surgió la idea de hacer una nueva revista. Summa+ tenía todas las normas y cuidados del gremio y la profesión, entonces lo más natural o la primera idea, era hacer una nueva versión de la revista, para todo público, con un poco de arquitectura y mucho más diseño de interiores y de objetos. De todos modos, a mi parecer, esa idea era un error. Porque por más que pudiera hacerse mejor, ese tipo de revistas ya existía. En cambio, lo que yo pensaba es que debíamos hacer una revista más compleja. Enfocada en el hábitat contemporáneo de una manera más abarcativa, que incluyese moda y arte, además de diseño y arquitectura.

### **Incomodar, un estilo**

Quería que la publicidad de la revista estuviera determinada por el target de sus lectores ilustrados, sofisticados, refinados y viajados, y no por una temática fija, como suele suceder con las revistas de decoración. Tenía claro que debía ser una revista muy visual.

Mi modelo de edición fotográfica era el de las revistas pornográficas. Yo quería que, como en Playboy, el contenido principal de mi revista fuera la imagen. Que fuera en sí misma un relato y no la ilustración de un texto como en las revistas tradicionales. Me parecía importante, además, que la edición pudiera ser menos directa, más ambigua, donde fuera más difícil saber si lo que se estaba mostrando eran retratos de cosas extraordinarias o retratos extraordinarios de cosas cualesquiera. Me interesaba ese punto de tensión un

poco incómodo, que te obliga a mirar de vuelta, que te impide dar el mundo por sentado.

La estrategia fue buena, porque se inventó una revista que tuvo rápidamente un público fiel y enseguida llenamos el hueco. Si bien existían otras revistas con temáticas parecidas, no había, ni hay de hecho todavía, otra con la potencia visual de Barzón. Por eso, además, es un objeto que vale la pena apreciar y coleccionar.

### **Que el futuro me provoque**

No soy una persona quieta y todo el tiempo estoy pensando en nuevos desafíos para Barzón. Visito museos e inmediatamente me surgen las ganas de armar libros al respecto. Veo revistas y enseguida pienso cómo transformarlas. Así funciono y así funcioné siempre.

De acuerdo con la numerología, se me acerca un año de reflexión, de mirar para adentro, de esperar que algo llegue y me provoque. Tal vez tenga que ocurrir como con Barzón que, frente a la propuesta de hacer algo más sencillo, nació reflexivamente como una revista nueva y provocadora.

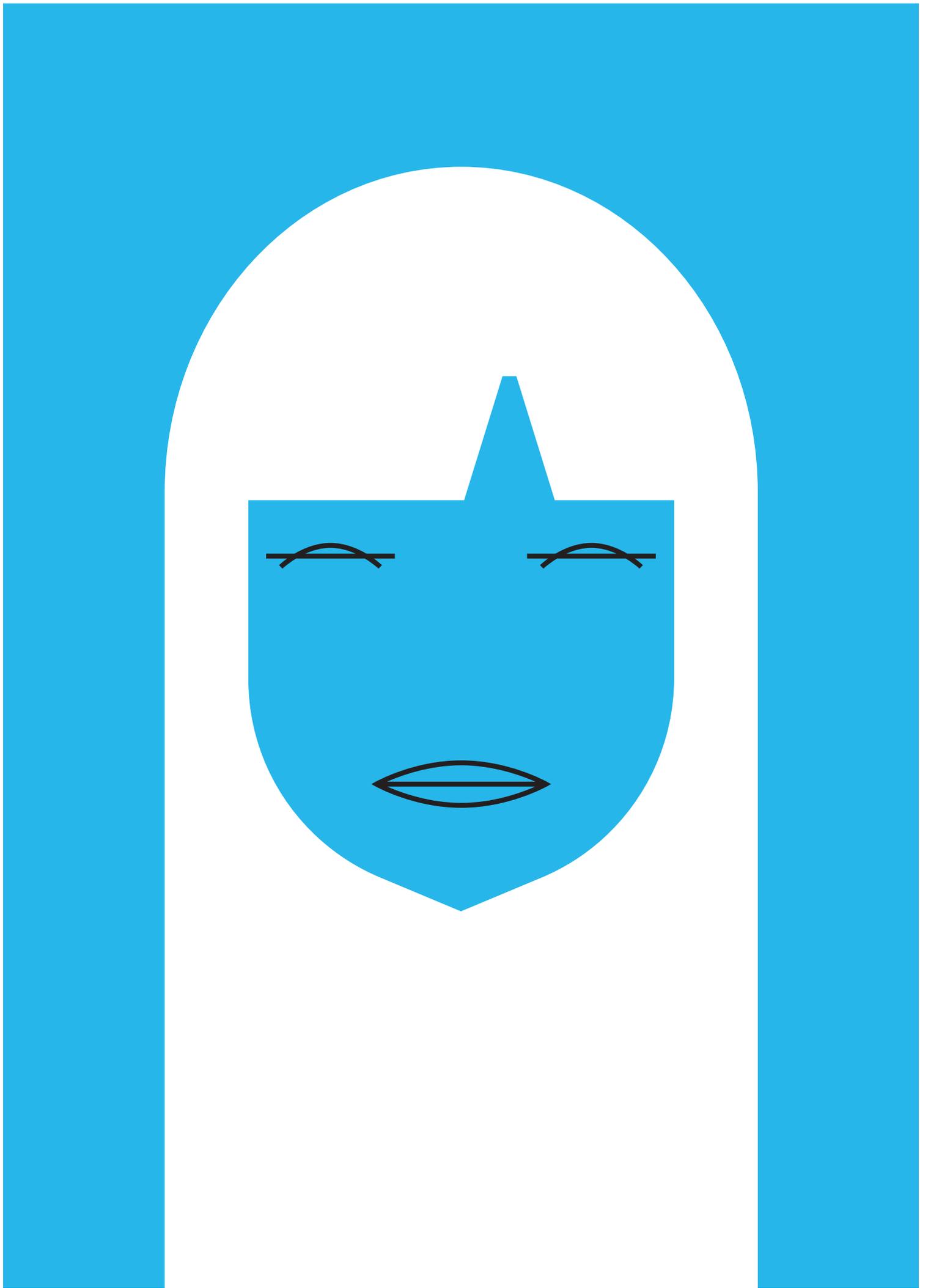
Lo importante finalmente es que amemos lo que hacemos, y que lo expresemos, aún cuando pensamos que llegamos a donde estamos sin habérselo propuesto conscientemente. Creo que mi estilo tiene que ver más con torcer el destino pacientemente hacia donde a mí me interesa, que a patear el tablero. Porque, tarde o temprano, las cosas empiezan a suceder. Como diría San Martín: *"Serás lo que debas ser o no serás nada"...*

**#18**

**“Hay que transitar  
la calle y no perder  
la capacidad  
de asombro”**







## **Alicia Von der Wettern**

### *Pasión por hacer*

Las relaciones públicas son cambiantes y hay que tener buena cintura para lidiar con ellas. Podés pasar de difundir las bondades del PVC a través de la comunicación, a crear una campaña para caramelos de Arcor en una hora. O de diseñar una memoria y balance, a tener que desarrollar una campaña de PR para el lanzamiento de un producto. Dada la vertiginosidad de esta profesión es que me propuse, desde que fundé la empresa, crear un equipo de trabajo donde se valore a las personas y se las ayude para sacar lo mejor de ellas.

Tratar de generar vínculos positivos con todos los públicos que interactuamos y sostener esos vínculos en el tiempo es el objetivo primordial de Personally desde hace ya veinticinco años. Actualmente, la mitad de nuestros clientes llevan más de quince años con nosotros. Nos adaptamos a todas las situaciones del país, a todas las situaciones de las empresas, a todas las personas que van pasando por Personally y a todos los clientes. Sabemos que para permanecer en el mercado hay que tener cintura, saber ubicarse y superar las expectativas de cada momento.

### **Mi ADN es rebelde**

Cuando terminé el colegio no sabía qué iba a hacer de mi vida. Por un momento pensé en ser azafata, luego maestra jardinera. Finalmente aposté al traductorado de alemán, pero reprobé el ingreso. Terminé estudiando secretariado trilingüe donde, gracias a mi profesora de taquigrafía, conocí las relaciones públicas. Ella me contaba sobre las materias que estudiaba en dicha carrera y me convenció de seguir lo mismo. Hoy doy gracias a esto porque instantáneamente la creatividad se despertó en mí.

Me fui a anotar a la facultad e hice una buena carrera. Era buena alumna pero muy rebelde. Todavía, a esta edad, mi ADN es rebelde, y eso es bueno porque me mantiene con ganas de hacer siempre más cosas. Cuando terminé la facultad, me recibí con diploma de honor y después dije: "¿Qué hago con esto?".

### **El otro lado del mostrador**

En el '85, junto a Gabriel Griffa y Marcelo Longobardi, empecé a trabajar en Apertura, un proyecto de revista política que representaba a la ideología de centro derecha. Cuando uno llega a la facultad tiene ganas de llevarse el mundo por delante y generar cambios en la sociedad. Nosotros veíamos a la revista como una herramienta para desarrollar este tipo de actividades.

La verdad es que cuando comencé en la revista servía café, entregaba sobres, limpiaba y organizaba entrevistas, pero finalmente me dejaron escribir. Tuve un jefe que era secretario de redacción y me enseñó muchísimo. Más adelante fui productora de radio de Longobardi, trabajé con Fernando Marín en su agencia de publicidad y en Radio el Mundo.

De a poco empecé a meterme en los medios de comunicación, pero no como relacionista pública, sino como periodista. Adquirí todo el conocimiento que me pareció interesante hasta que me aburrí de escribir notas para terceros. También aprendí lo que eran realmente las empresas. En Apertura, que se convirtió en una gran revista de negocios, hicimos investigaciones muy buenas que me ayudaron a entender qué eran las compañías y cómo respondían.

En un momento dije: "Basta, estoy aburrida". No dejé el periodismo porque necesitaba dinero, pero escribí en una hoja todo lo que sabía hacer, lo que creía que le podía dar a una empresa y me fui a ver a Guillermo Stanley, en ese momento director del Citibank y a quien yo había conocido por Apertura.

Stanley me dijo: "Yo necesito que me produzcas un informe para mandar a Estados Unidos acerca de las repercusiones que tienen todos los temas de deuda externa en los medios", y así se generó Personally. En 1987, haciendo un trabajo personalizado para Citibank, sin haber estado en contacto nunca con agencias de relaciones públicas y sólo basándome en la experiencia que había tenido en esos cinco años de labor periodística, me tiré a la piletta y le dí forma a mi idea.

### **Mi empresa, mi hija**

Comencé el proyecto con una amiga pero al tiempo ella se casó, tuvo hijos, y se le complicó seguir con el emprendimiento. Entonces continué trabajando sola y, de pronto, me llamó Jorge dell'Oro, de Soares Gache & Zimmermann, para que hiciera una campaña de prensa.

Más tarde me contactó Federico Baraldo, que tenía una consultora de relaciones públicas y, de a poco, me fui haciendo conocer en el mercado por mí misma. Contraté gente. Primero uno, después cinco, luego diez y empecé a mudar la oficina según íbamos creciendo. En un momento empezamos a participar en licitaciones y trabajando en campañas puntuales. Unos años después ya competíamos en licitaciones contra las consultoras más grandes, nacionales e internacionales.

Nunca me dediqué a buscar clientes, funcionó siempre de boca en boca. Con tan sólo cuatro años de existencia, Personally llegó a ganar el premio como Mejor Agencia de Relaciones Públicas y, desde ese momento, estamos entre las tres mejores hace ya más de veinte años.

Como no tenía hijos, la empresa se volvió mi devoción. Pero llegó un día en el que me dí cuenta que sola no podía seguir y le propuse a una amiga, Laura Palermo, ser mi socia. Ella era directora de relaciones públicas

del Hotel Intercontinental. Aceptó mi propuesta y trajo el hotel como cliente. Nosotros ya teníamos a Arcor, IBM y varias cuentas más y seguimos creciendo juntas. Finalmente, tomamos un pasante que, con el tiempo y su mente brillante, se convirtió en socio.

### **Vínculos duraderos**

Hoy somos tres socios dueños de la consultora y contamos con un gran plantel en términos de empleados, facturación y clientes. Tenemos una cartera fija entre 40 y 45 empresas de primer nivel, para las cuales hacemos todo tipo de comunicaciones. El 90% de nuestros clientes son marcas internacionales pero, a pesar de que traen estrategias globales, nosotros siempre terminamos liderando sus campañas de PR en Argentina y la región debido a nuestro carácter innovador y de alta performance.

Desde que nos encontramos con el cliente, tomamos el compromiso de cumplir con su objetivo y le traemos propuestas que le sirvan al negocio, más allá de las acciones de la prensa. Esto nos permite, además, aprender mucho de negocios junto a ellos, lo que suma tanto para nuestra propia empresa como para otros clientes de diferentes rubros.

En Personally estamos todo el tiempo analizando cómo aportar valor a nuestros clientes y cómo lograr que lo que creamos para ellos sea transmisible a los medios según sus propias necesidades. Los medios reconocen nuestro interés en llevarles contenidos que les sumen valor a sus informaciones, y esto hace que ellos también se sientan muy cuidados. Porque de la misma manera que construimos relaciones fuertes y duraderas con los clientes, nos preocupamos por fortalecer la relación con todos los públicos con los que interactuamos a largo plazo.

### **Excelentes negocios en lo que nos gusta**

Cuando tuve a mi hija me retiré por fin del frente de la compañía y comencé a dedicarme un poco más a la organización interna de la misma. En otras palabras, empecé a plasmar lo que era filosófico en términos de recursos humanos. Luego mi hija empezó a tener

su vida propia y volví al ruedo, pero al retomar me di cuenta que ya no me divertía lo que hacía. Quería desarrollar otro tipo de comunicación, más basada en el arte, en la cultura. Esta clase de comunicaciones que la sociedad necesita para poder transitar situaciones complicadas. Sabía que quería llevar creatividad a una sociedad que estaba planchada por mucha crisis y me pareció, además, una excelente forma de comunicación para las empresas.

Lanzamos entonces el Área de Gestión Cultural y Social donde desarrollamos proyectos propios. Entre ellos, hicimos una muestra de Milo Lockett y dos de Carlos Paez Vilaró en el Museo de Arte Tigre, con talleres de arte para niños y videos educativos. Con gran éxito llevamos la muestra de Eva Perón a Nueva York y San Pablo. Hicimos eventos de arte a beneficio como 'Puertas al Arte' y 'Hopening'. Trabajamos en la exposición de 'Yo, Sandro', desarrollamos la campaña 'Yo Respeto' para la ONG Rugby sin Fronteras, y todos los días sumamos nuevos desafíos.

Estamos muy entusiasmados con el Área de Gestión Cultural porque nos permite hacer excelentes negocios en lo que nos gusta.

### **Apostar a la perseverancia y al esfuerzo permanente**

Creo que Argentina da muchas posibilidades, lo que resulta difícil es poder sostenerlas.

Lo primero que sugiero, para llevar adelante lo que uno quiere, es apostar a la perseverancia y al esfuerzo permanente. Hay momentos para cada cosa, por eso creo en la insistencia y en la búsqueda.

Nada es imposible si uno tiene la idea correcta, pero hay que buscar la forma de concretarla. No nos olvidemos de ser curiosos, transitar la calle, mirar vidrieras y no perder la capacidad de asombro.

## **Premio Estilo Profesional**

*Comunidad de Tendencias DC*

### **Año 2013 | V Edición del Premio Estilo Profesional**

Verónica Alfie, Julián Bedel, Marina Beltrame, Agustín Benito, Inés Berton, Federico Bonomi, Guillermo Casarotti, Verónica Cheja, Claudio Drescher, Renato Giovannoni, Marcelo Goldberg, Diego Golombek, Patricio Jutard, Cynthia Kern, Gustavo Koniszczewski, Germán Martitegui, Sebastián Ortega, Carlos Pérez, Carlos Rottenberg, Kika Tarelli, Jessica Trosman.

### **Año 2012 | IV Edición del Premio Estilo Profesional**

Eugenio Aguirre, Ariel Arrieta, Pichón Baldinu, Evangelina Bomparola, Hernán Botbol, Juan José Campanella, Picky Courtois, Oscar Fernández, Javier Furgang, Javier Ickowicz, Narda Lepas, Claudio Marangoni, Laura Muchnik, Guillermo Oliveto, Claudio Tolcachir.

### **Año 2011 | III Edición del Premio Estilo Profesional**

Dolores Avendaño, Juan Aznarez, Maru Botana, Gabriel Brener, Esteban Brennan, Josie Bridge, Alfredo Cattán, María Cherñajovsky, Pepe Cibrián Campoy, Alejandro Cilley, Mariana Cortés, Bárbara Diez, Héctor Durigutti, Eduardo Fuhrmann, Carlos Gronda, Pablo Lorenzo, Guy Nevo, Tommy Perlberger, Tomás Powell, Vanessa Ragone, Walter Steiner, Arturo de Tezanos Pinto, Fernando Trocca, Alicia Von der Wettern.

## **Año 2010 | II Edición del Premio Estilo Profesional**

Hernán Berdichevsky, Diego Bianki, Gustavo Domínguez, Gonzalo Fargas, Pablo Kompel, Juliana Lafitte, Manuel Mendanha, Gabo Nazar, Agustina Picasso, Sebastián Ríos Fernández, Gustavo Stecher, Sebastián Tagle, Claudio Villarruel.

## **Año 2009 | I Edición del Premio Estilo Profesional**

Daniel Burman, Andy Cherniavsky, Leticia Churba, Diego Dillenberger, Alfred Fellingner, Miki Friedenbach, Marcelo Gordin, Marcelo Salas Martínez, Ricky Sarkany, Paco Savio, Adrián Scurci.

## **Comunidad de Tendencias DC**

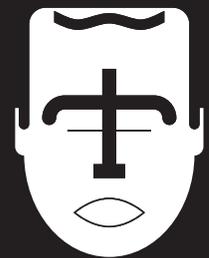
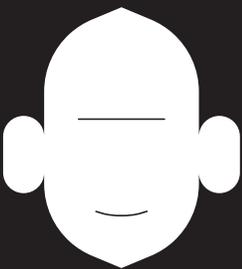
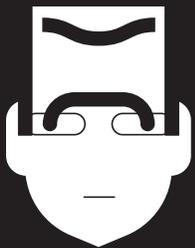
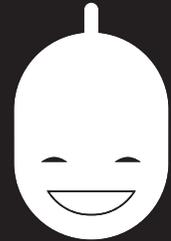
Dirección: Martín Blanco

Coordinación: Elisabet Taddei

[www.palermo.edu/dyc/tendenciasDC](http://www.palermo.edu/dyc/tendenciasDC)







Universidad de Palermo  
Facultad de Diseño y Comunicación

Mario Bravo 1050 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
C1175 ABT - Argentina - www.palermo.edu/dyc