

CHAGAS, CARLOS EMANUEL

La teoría de la trazabilidad de la vida : revisar la sinapsis entre los hechos vividos y transformarlos en oportunidades / Carlos Emanuel Chagas. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Carlos Emanuel Chagas, 2019.

154 p. ; 22 x 15 cm.

ISBN 978-987-86-2221-7

1. Ensayo Argentino. 2. Narrativa Argentina. I. Título.

CDD A864

© CARLOS EMANUEL CHAGAS, 2019.

Contacto con el autor: charlychagas@gmail.com

PUNTOAPARTE Ediciones Independientes

www.puntoaparte.com.ar

puntoaparte.ed@gmail.com

Instagram: [puntoaparte.ed](https://www.instagram.com/puntoaparte.ed)

ISBN Nro: 978-987-86-2221-7

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio o procedimiento sin permiso escrito del autor.

ÍNDICE

Pasión por emprender
Nuestro primer encuentro
Del vértigo a la reflexión

INTRODUCCIÓN
LA TEORÍA DE LA TRAZABILIDAD DE LA VIDA
EL AGUA
MI PRIMER CURSO DE VENTAS
DUENDE TRUNCO
VIAJAR
EL ESTADO DE ARTE
BRASIL
EL RADAR ENCENDIDO
EL PROFE
COACH DE COACH
LA INCUBADORA
FUTURO FITNESS
BSHAKER
FREEDOM
MI PRIMER DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA
KICK OFF
HECHO DE RESULTADO

PASIÓN POR EMPRENDER

El término emprendedor deriva de la voz francesa *entrepreneur*, que a su vez proviene del latín «inprender» que significa acometer. Esta palabra aparece a comienzos del siglo XVI para referirse a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo en busca de oportunidades sin saber con certeza qué esperar, y a hombres relacionados con las expediciones militares.

A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término “emprendedor” a los constructores de puentes y caminos, y también a los arquitectos. Pero, en sentido económico, la palabra “emprender” fue definida por primera vez en 1755 por un escritor francés, Richard Cantillon, como el proceso de enfrentar la incertidumbre.

Con el correr de los años, el término se fue utilizando para denominar a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Emprender es comenzar un viaje bastante solitario, sin un destino del todo claro, en el que pocos están dispuestos a acompañarte y la mayoría prefiere criticar. Emprender es un impulso irrefrenable por crear, pero sobre todo por hacer sin prestarle demasiada atención a los resultados. El soñador sueña, el emprendedor hace. Se parecen pero son muy distintos.

Aventureros, que construyen puentes y caminos donde antes existía sólo la nada... Hacedores de huellas que otros seguirán. Arquitectos de proyectos imposibles. Buscadores de oportunidades perdidas en la incertidumbre a la que la mayoría teme. Así son, así viven y muy probablemente así hayan nacido, con la pasión por emprender en la sangre.

NUESTRO PRIMER ENCUENTRO

A los emprendedores nos sucede algo muy particular cuando nos encontramos con otro de nuestra misma especie. Primero nos miramos fijo a los ojos para tratar de confirmar si efectivamente quien tengo delante pertenece a mi secta; luego, de manera muy primitiva nos olfateamos, tratando de detectar restos de miedo; y recién después nos escuchamos.

Una mañana de noviembre del año 2008, recibí en unas oficinas que teníamos sobre Av. Paseo Colón a un joven profesor de educación física, que por entonces daba clases de ciclismo indoor en una importante cadena de gimnasios. Se mostraba simpático, tenía facilidad de palabra, estaba lleno de ímpetu, energía y un montón de ideas desordenadas.

Su mirada era franca y sus palabras se tropezaban unas con otras, mientras él trataba de convencerme de una idea fantástica que traía entre manos. Pero nada de eso me importaba, porque mi olfato ya lo había reconocido como uno de los míos: desbordaba pasión por hacer, ganas de ser el mejor en lo que fuera y la decisión de estar al mando de su destino.

Me habló de dedicarse a la consultoría, intentó mostrarme un *software* que estaba desarrollando para clases de Spinning y terminó contándome que él era de Avellaneda, pero su mamá vivía en Bernal, como la mayoría de mi familia paterna. Charly no sabía lo que iba a hacer en los próximos años –y yo tampoco-, pero estaba decidido a hacerlo.

DEL VÉRTIGO A LA REFLEXIÓN

Y entonces emprendió un frenético y vertiginoso viaje del que he sido un testigo privilegiado. Por momentos tuvo socios, pero él sabe que le sienta mejor no tenerlos. Importó plataformas vibratorias y dictó los cursos para usarlas; creó programas de entrenamiento; y hasta vendió equipos de estética y analizadores corporales.

Viajó por todos lados y estuvo donde tenía que estar en el momento justo, porque encima de todo, Charly es un tipo de suerte. La simpatía y la locuacidad que lo caracterizan le permitieron relacionarse con las personas indicadas. Y después, cumplió con lo que había prometido y dio siempre la cara cada vez que las cosas no salían como esperaba.

Compartimos varios de esos viajes, conocimos a muchas personas –algunas importantes-, y nos ayudamos cada vez que pudimos. Escuché casi todas sus locuras y vi convertirse en productos exitosos a varias de esas ideas descabelladas. Charly sabe que debe hacer exactamente lo contrario a lo que yo le sugiera, pero igual por cábala me pide una opinión.

Siempre me llamó mucho la atención su particular gusto por dos cosas: el açaí y las columnas. Y me sorprendí gratamente cuando algunos años atrás descubrimos que teníamos en común el gusto por la música folclórica, además del hecho de que su mamá –por las dudas no se los haya contado aún- vive en Bernal, como gran parte de mi familia.

En estos años, cometió más errores de los que hubiera querido, principalmente porque le gusta sentir la misma velocidad y el vértigo que le producen esas motos que tanto le gustan. Pero con esa velocidad también tomó algunas buenas decisiones: se casó con Laura en Las Vegas y juntos trajeron al mundo a un León, que le permitió descubrirse un buen padre.

Y creo que fue ese León el que lo hizo aflojarle un poco al acelerador para permitirse mirar por el espejo retrovisor y valorar lo que ha logrado en pocos años, para admirar el paisaje que lo rodea, disfrutar de su paseo y detenerse, de vez en cuando, al costado de la ruta para reflexionar en este libro sobre su “teoría de la trazabilidad de la vida”.

Este texto resume la historia de un aventurero, un temerario constructor de puentes, un incansable buscador de oportunidades y un hacedor de caminos. Pero sobre todo, estas líneas relatan en primera persona las vivencias de un buen tipo, simple y honesto, que –tal como mi olfato lo predijo hace 10 años- comparte conmigo la pasión por emprender.

Guillermo Velez

Periodista

Director de Mercado Fitness

INTRODUCCIÓN

Mi historia es la de un emprendedor que, con más debilidades que fortalezas, con mucho esfuerzo y transpiración, logró pasar barreras, muchas de ellas con inesperada facilidad y otras con mucha dificultad. Mis experiencias me obligaron a pensar y saber en dónde poner el foco de mis acciones y en dónde buscar ayuda. Entender por qué había cosas que salían de manera tan natural y otras que no lograba concluir fue el comienzo de un abundante camino de crecimiento personal.

Este, mi primer libro, si bien es autorreferencial, habla sobre lo importante de los hechos de nuestras vidas y sobre cómo impactan tarde o temprano en nuestro devenir.

Cada cosa que hemos hecho desde pequeños, y que tal vez a simple vista parece insignificante, con el correr del tiempo y de manera consciente o inconsciente, puede convertirse en trascendental. Es al resultado de este proceso al que he dado en llamar “La teoría de la trazabilidad de la vida”.

Prestar atención a lo que hemos hecho en nuestra vida nos puede dar la ayuda que necesitamos en los momentos en que no encontramos solución a un problema. Conocer nuestro pasado nos permite tomar mejores decisiones. Al colocar el foco en lo laboral y/o profesional - que es mi objetivo al redactar este libro-, entiendo como vital aprovechar cada uno de los HECHOS vividos y transformarlos en oportunidades.

El término *trazabilidad* está relacionado con la industria o con la logística, en cuyo ámbito se puede referir al origen de las materias primas, al transcurso histórico de los procesos aplicados al producto, a la distribución y la localización del producto después de la entrega. Un proceso de **trazabilidad** implica una colaboración entre los distintos agentes de la cadena de suministro.

Si llevamos el concepto de *trazabilidad* a la vida, tendrá relación con el impacto de los que hemos hecho, con todo lo vivido, al igual que con lo que hacemos o haremos en un futuro. Entender y revisar nuestra trazabilidad nos ayuda a tomar mejores decisiones, sentirnos más cómodos y confortables, también nos permite entender y valorar que lo que hacemos tendrá efectos en otros, como nuestros hijos, amigos o empleados.

En mi experiencia personal, son infinitos los ejemplos que conectan los diferentes momentos de mi vida entre sí, y es sorprendente constatar cómo cada uno de ellos fue correlativo y complementario con otros para lograr cada objetivo que fui cumpliendo en mi camino. Hoy soy quien soy por la sumatoria de lo vivido, lo cual me potencia y a la vez me limita.

En los tiempos que corren, a diferencia de la época en la que vivieron nuestros padres, en la que muchos de ellos tenían un mismo trabajo durante 30 años, nosotros estamos obligados a reinventarnos varias veces, por lo que conocernos bien nos permitirá tomar el camino correcto cada vez. Asumir como nuestra la trazabilidad de la vida nos ayudará revisar la sinapsis de los hechos, clasificarlos y luego pensar: ¿qué hice?, ¿quién soy?, ¿qué puedo hacer?, ¿qué debo aprender?

Finalmente, conocer y entender la trazabilidad de tu vida te ayudará a fortalecer las áreas en las cuales te puedes sentir débil y a aprovechar tus experiencias al máximo.

Seguramente, luego de leer este libro, podrás entender y dar respuesta a hechos de la vida que muchas veces suceden sin que les dediquemos tiempo suficiente para explorarlos.

LA TEORÍA DE LA TRAZABILIDAD DE LA VIDA

En un ámbito puramente industrial, la teoría de la Trazabilidad refiere, entonces, a los procesos logísticos que tienen como objetivo conocer el recorrido de un producto desde el momento de su fabricación hasta la entrega al usuario final, incluyendo el período de post-venta.

En un ámbito más amplio y vital, mi objetivo personal ha sido hacer uso de este concepto para señalar la conexión de diferentes hechos que nos van ocurriendo durante la vida, aparentemente desconectados y aleatorios, apostando a que esta comprensión nos brinde las herramientas para tomar cada vez mejores decisiones.

Lo que hicimos en un momento anterior a este impactará en lo que haremos después, lo cual se percibe rectamente en nuestra vida profesional, que es exactamente el ámbito al que apunta este libro.

Básicamente, la teoría de la trazabilidad de la vida demuestra que, para lograr resultados exitosos en nuestra vida profesional, no solo es necesario que hayamos estudiado en la facultad o que hayamos realizado mucho esfuerzo cada día, sino que, además, estamos condicionados por todo el recorrido y la sumatoria de innumerables hechos que comienzan desde que somos pequeños.

En la industria ganadera, por ejemplo, el concepto de *trazabilidad* se utiliza para referir que en una simple identificación de un animal se debería conocer rápidamente información de muchísima utilidad e importancia, como su árbol genealógico, su posible destino, en dónde nació, como se alimenta, etcétera.

Existen muchas formas en que la *trazabilidad* brinda su utilidad, siendo casi vital para asegurar la calidad de un producto y entonces elevar sus estándares. Lo mismo pasa con nuestra vida, ya que si dedicamos tiempo al análisis de nuestro ser, lo que para un producto sería la “materia prima” o “nuestro proceso de fabricación” podemos trasladarlo a la “formación” + “las experiencias”.

A simple vista, es complejo lograr una unión entre la trazabilidad y la historia laboral/profesional de una persona, que es hacia donde apunta esta teoría, pero luego de una revisión puntillosa de cada etapa de mi historia, en la búsqueda incansable por entender o buscar respuesta a diferentes aspectos que me parecían inexplicables, fue que empecé a notar que cada hecho nuevo que me ocurría estaba ligado íntimamente a otro u otros hechos de mi pasado, consecuencia de lo cual comprendo que posiblemente este último me condicione para la toma de decisiones o hechos futuros.

Al mencionar la incidencia de mi pasado, siempre estaré hablando sobre mis proyectos o emprendimientos, ya que no forma parte de esta teoría el análisis de la psiquis o revisión histórica de conflictos personas.

Observando cada paso que daba, cada nuevo proyecto que nacía, cada resultado obtenido, era imposible aceptar la idea de que en la mayoría de los casos, cuando nos ocurren ciertas

cosas, buenas o malas, la responsable es la suerte, la casualidad, o ciertos hechos místicos y religiosos. Es por esto que nunca me gustó la frase “Gracias a Dios”.

Simplemente, puede suceder que, por no tener en cuenta la historia de nuestra vida, por no estar atentos a ella, tomemos el camino errado o el más difícil.

La teoría de la trazabilidad de la vida constituye, entonces, una posibilidad para conocernos más, para ayudarnos a resolver conflictos y para facilitar nuestras próximas decisiones.

Mi teoría no es científica, ni tampoco espero que lo sea, pero es muy impactante revisar la historia y ver cómo los hechos se van conectando unos con otros, de una manera nítida y clara, siendo los unos la suma de los otros.

Asimismo, la teoría de la trazabilidad no solo está relacionada con las experiencias vividas, sino que es mucho más que eso: las experiencias alimentan a la trazabilidad, nos ayudan a ser mejores y a tener más herramientas que nos permitan lograr objetivos, ser más efectivos para resolver situaciones cotidianas de nuestra vida laboral.

Este libro no cuenta mi historia, sino que toma hechos de mi vida para explicar esta teoría, a través de la conexión de muchos momentos que dieron como resultado el estado actual de mi trabajo, mi carrera, mis amigos, mis contactos, mi entorno, mis proyectos.

Todo se conecta como en un perfecto engranaje de energías que se van superponiendo unas con otras y que van logrando como resultado nuevas experiencias y vivencias, las cuales permiten, a su vez, emprender proyectos que condicionarán a otras nuevas experiencias.

Al descubrir este ordenamiento, necesité organizarlo frente a mí, para luego entenderlo y, sobre todo, disfrutarlo. Finalmente, le puse nombre y lo bauticé la *Teoría de la Trazabilidad de la Vida*.

Para establecer la relevancia de los hechos, hice una clasificación precisa, como posible modo de entender que hay momentos que nos condicionan más que otros y que por eso es tan importante prestarles atención. Quizás esta clasificación sirva para que ustedes puedan hacer una analogía con momentos similares de sus vidas, ya que es mi principal deseo motivar a cada lector para que haga su propia revisión.

CLASIFICACIÓN

1- HECHOS DE BASE: Son aquellos hechos que ocurrieron en nuestra infancia. Muchas veces no les prestamos atención, pero nos condicionaron o nos condicionan de manera positiva o negativa hasta la actualidad. Aquí podemos distinguir los viajes durante la infancia, los deportes que practicamos o no practicamos, charlas con nuestros padres, nuestro lugar de nacimiento, nuestras preferencias a la hora de divertirnos, etcétera.

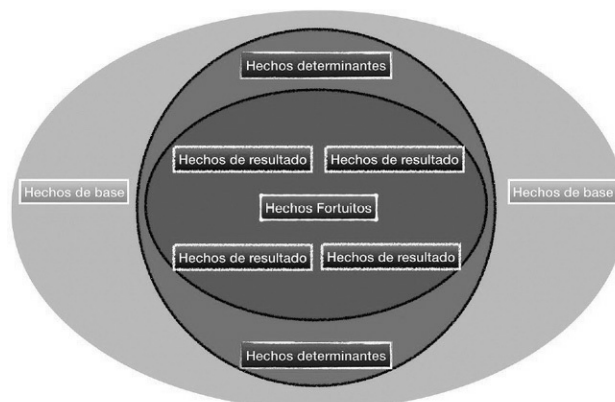
2- HECHOS DETERMINANTES: Este grupo habla de los hechos que, como bien dice la palabra, nos *determinan* de una manera muy significativa. Por ejemplo, el colegio que mis padres eligieron, la carrera que estudiamos, un viaje en particular, una mudanza o renunciar a un trabajo. Son cosas que realmente generan un antes y un después, con las que vamos a convivir de por vida.

3- HECHOS FORTUITOS: Aquí guardamos todas esas cosas que nos pasaron inexplicablemente y que en algún momento pueden ser o no importantes pero que quedan guardadas, como si estuvieran adentro de un cajón que más tarde o más temprano volverá a abrirse. Algunos ejemplos: reencontrarnos con amigos de la infancia, conocer a nuestro próximo jefe en una fiesta inesperada, inspirarnos con un libro o una película, descubrir algo nuevo al cambiar nuestra rutina, entre otros.

4- HECHOS COMPLEMENTARIOS: Son acciones, experiencias y vivencias que serán complementarias para la *trazabilidad*, pero que al momento de realizarlas o atravesarlas tal vez su objetivo era otro; por ejemplo, un simple viaje de vacaciones.

5- HECHOS DE RESULTADO: Aquí confluyen todos los anteriores para lograr el producto final, lo cual dará lugar a un nuevo hecho que, tarde o temprano, ocupará alguno de los grupos anteriores para dar lugar a un nuevo hecho de resultado. En este grupo están nuestros proyectos y nuestros emprendimientos, así como el deseo de lograr aquel puesto laboral tan anhelado.

Diagrama de la TEORÍA DE LA TRAZABILIDAD DE LA VIDA:



En el diagrama 1.1 podemos ver cómo todos los hechos que nos van ocurriendo en la vida están inmersos en un todo orgánico y relacionados unos con otros, absolutamente nada de lo

que nos pasa puede pensarse como un hecho aislado, ya que, sin dudas, en algún momento se hará visible e influiría sobre nuestras decisiones.

Esta teoría, tal vez erróneamente confundida con una revisión propia de diván, está dirigida a todo aspecto relacionado con nuestra faceta laboral, profesional, proyectos, emprendimientos, logros personales, crecimiento, etcétera. No es mi intención ampliar el panorama hacia otros terrenos, ni relacionar el tema con otras figuras de índole personal o de comportamiento, sino que pretendo que la búsqueda se oriente, simplemente, hacia el objetivo de entender cómo es que ciertos hechos combinados confluyen en nuestra vida profesional y/o comercial, impregnando su fuerza de vinculación a hechos posteriores.

Para concluir con este punto, les dejo un pequeño ejemplo sobre un caso real que ocurrió en mi vida. Es una pequeña dosis de información, a modo de entrada en calor, y me permitirá resumir con mucha contundencia esta teoría, motivándolos de esta manera a abordar el resto de los capítulos con mayor interés.

Siempre recuerdo que desde muy pequeño mi padre me hablaba de su moto, una Honda 750, y yo disfrutaba mucho escuchando aquellas historias e imaginándolo a él montado a una motocicleta enorme, yendo a gran velocidad por las rutas argentinas. Esa imagen agigantaba mi mirada sobre mi viejo y, al mismo tiempo, sin haberlo experimentado, me hacía sentir aquella libertad asociada a viajar en motocicleta (he aquí un **Hecho de Base**). Cerca de los 7 años, comencé a pilotear motos, la primera fue una Zanella 50cc que mi hermana había recibido de regalo. Luego de varios momentos de enojo, porque mi hermana odiaba que yo usara su moto sin avisar, mi padre me compró una, y entonces, desde muy chico supe cómo dominarlas (**Hecho de base**).

Para cuando era adolescente, mi fanatismo por las motos continuaba, por lo que nuevamente mi padre, impulsado por la culpa de su divorcio, me compró otra moto más, pero ahora ya no era un inofensivo ciclomotor, sino una XR200, un hermoso espécimen del motocross que disfruté hasta el cansancio (**Hecho determinante**).

Luego de esa XR200, pasaron muchos años para que vuelva a montar otra, pero fue para cuando cumplí 30 años que, después de conseguir un gran negocio, me compré mi primer Harley Davinson. Entonces, descubrí el fanatismo que despierta en miles de personas, lo que me llevó, durante un viaje a San Diego -USA- (**Hecho Complementario**), a decidir contratar un tour en moto que iba desde San Diego a San Francisco arriba de una Harley. Fue una experiencia imposible de evitar para cualquier fanático de las dos ruedas. Ese viaje lo hice solo, pero en el tour participaban personas de muchos países. Dos de ellos eran argentinos y fue entonces cuando, una vez presentados por el coordinador que dirigía el tour, comenzamos a charlar y a conocernos.

El dato increíble es que ambos eran dueños de gimnasios en la provincia de San Luis, mientras que yo, para ese momento, trabajaba vendiendo unos equipos que muchos centros de entrenamiento estaban utilizando (**Hecho Fortuito**). La historia termina con la venta de cuatro equipos, dos para cada gimnasio (**Hecho de resultado**). Independientemente del final de la historia, aquí podemos ver cómo aquellas simples charlas que de niño tuve con mi padre se

fueron complementando con otros momentos de la vida, para conducirme a un resultado que solo se pudo dar por la conexión entre cada eslabón de esa cadena y de otras que circulan de forma paralela. A eso llamo la *Teoría de la Trazabilidad de la Vida*.

EL AGUA

El agua, o mejor dicho, la natación, fue fundamental en varias etapas de mi vida. Un hecho tan normal como que un niño aprenda a nadar se convirtió, tiempo más tarde, en un pilar indispensable de mi vida, parte de la trazabilidad que me ha llevado a destino, y sin lugar a dudas lo seguirá siendo en etapas posteriores.

Todo comenzó cuando yo tenía tres o cuatro años y mis padres, como tantos otros, me llevaron a tomar mis primeras clases de natación. El lugar era el Club Mitre en la esquina de San Martín y Spurr, en la ciudad de Avellaneda. Allí dictaba clases un gran profesor y exjugador de Waterpolo, de apellido Codaro.

Si bien no recuerdo su rostro, sí recuerdo perfectamente que medía cerca de tres metros, altura digna de un deportista de alto rendimiento, y fue él quien me dio las primeras lecciones para comenzar a nadar y tener seguridad para moverme en el agua.

Finalizada esta etapa, seguí mis clases con otro profesor que se llamaba Leo Esparafita. Como todo profe buscavidas, él nos pasaba a retirar del colegio, con una Renault 18 familiar, a mí y a otros chicos, y nos llevaba a tomar clases en la Pileta del Club Don Bosco. Si bien esto fue hace muchos años, calculo que para esa época yo debería rondar los 8 o 9 años. Recuerdo muy bien que ya comenzaba a nadar con bastante volumen, y cada vez que pienso en estos comienzos, se me vienen a la cabeza esas cenas de las que participaba estando agotado, casi dormido y mirando "Amigos son los amigos", por canal 11.

Practiqué natación casi de manera ininterrumpida durante toda mi niñez, aunque recuerdo que tuve algunos baches de las clases extraescolares. Jamás dejaba de practicar, ya que una vez a la semana también teníamos natación en el colegio como parte del currículo, donde recuerdo perfectamente cómo hacía valer mi experiencia respecto de otros chicos que nunca habían tomado clases. Esto me permitía integrar los andariveles de los más experimentados.

El siguiente paso en este rubro, tal vez el más exigente de mi niñez/pre-adolescencia, se dio casi por casualidad, como tantas cosas en mi vida. Recuerdo que mi padre me había llevado a un nutricionista, ya que siempre tuve problemas para controlar mi peso. Entonces, como complemento al plan nutricional, él me propuso llevarme a nadar a la pileta que quedaba en la sede del Club Atlético Independiente. Es imposible olvidar los métodos de motivación que utilizaba mi viejo. Uno de mis hobbies de niño era tener jilgueros, y él me propuso que me compraría un ejemplar por cada kilo que yo lograra perder. Entonces, cada lunes, miércoles y viernes, papá me buscaba por el colegio y me llevaba a la pileta para hacer natación libre, en donde cada brazada significaba estar más cerca de tener otro jilguero. Era lo único que pensaba, y así pasaba la hora yendo y viniendo entre brazadas y jilgueros.

Luego de unos meses en el agua, algunos kilos menos y algunos pajaritos nuevos, mi papá observó que cuando yo estaba nadando en el andarivel continuo, también nadaban unos 20 chicos que pertenecían al equipo de Waterpolo del CAI. Entonces, no tuvo mejor idea que anotarme, ya que era la combinación perfecta para que pudiera mantenerme motivado y

también hacerme amigos en un ambiente de deporte grupal y no tan solitario como había estado hasta el momento. Fue así como durante dos años jugué a este deporte, sumamente exigente, lo que me dio definitivamente una base que sin saberlo iba a constituir un **Hecho determinante** y significativo varios años después.

Al comenzar mi colegio secundario, todavía jugaba al Waterpolo, creo que ese fue mi último año de práctica deportiva de agua, ya que después pasé a jugar al handball, integrando el equipo del colegio.

Al finalizar ese primer año de secundaria, recibí una noticia que sin lugar a duda cambiaría mi vida para siempre. Nunca sé decir si fue para bien o para mal, pero la cambió definitivamente. Mi padre nos sentó a mi hermana y a mí en el living de mi casa de Güemes 328, y nos contó que él y mi madre habían decidido separarse. Realmente, fue un momento muy triste, puedo recordar hoy mi reacción de ir al baño a llorar solo para que no me vieran y tratar de pedir explicaciones, a no sé quién...

Recién había cumplido mis 14 años y creía que esa decisión tomada por mis padres no me iba a afectar, pero los años siguientes fueron muy difíciles. Fueron una combinación de desgano para el colegio, rebeldía, poco deporte, cigarrillo, drogas. Nada bueno para un adolescente. Así pasó mi etapa de colegio secundario, con bastante descontrol, varios cambios de colegios, siempre al límite, conviviendo con esa sensación de que nunca pasaría nada malo, algo típico de la inmadurez adolescente.

Tiempo después, se iniciaba el año 2000, y había decidido ir de vacaciones a Brasil, con mis amigos Walter y el Colo, a un lugar muy turístico llamado Arraial D'Ajuda. Allí nos quedamos unos 20 días y nos alojamos en una posada de un argentino llamado Ricardo. Esas vacaciones fueron realmente insalubres, dormimos poco, bebimos mucho y comimos muy mal.

Una mañana, Ricardo nos despertó con la novedad de que dos argentinas habían llegado a la posada y nos pidió que les diéramos una buena bienvenida. Allí conocimos a Jimena y a Florencia, ambas estudiantes del Profesorado de Educación Física. Jimena trabajaba de secretaria en una escuela de Guardavidas.

Luego de varios días, decidimos ir con un Bugui a una playa que se llamaba Trancoso, quedaba a unos 30 minutos de la posada de Ricardo y era un punto muy exótico, casi inexplorado para esas épocas. Salimos de excursión, Flor, Jimena, Walter y yo.

El día estaba súper soleado, corría pleno enero y la temperatura rondaba los 35 grados. Ya acomodados en la playa, Jimena me propuso ir a nadar, acepté la propuesta, y fue entonces que después de tantos años volví a nadar crol unos 10 minutos sin parar. A los 30 metros de la costa, nos quedamos flotando, recuperando un poco de aire y ella me preguntó dónde había aprendido a nadar, ya que con los 20 kilos de más que cargaba, no daba señales de ser un exjugador de waterpolo. Le conté sobre mi historia con el agua y fue en ese momento que ella me propuso que hiciera el curso de Guardavidas. Me quedé helado, ya que, si bien era muy joven, no me sentía apto para semejante desafío.

Durante los días siguientes, Jimena se encargó de contarme cada detalle del curso; junto a Flor, se la pasaba contando anécdotas del profesorado. Para esa época, yo estaba cursando 3er

año de la carrera de Marketing, pero realmente no estaba a gusto, ni con mi trabajo ni mucho menos con mis estudios.

Entonces, desde ese momento, hasta que volví a Buenos Aires, no pude parar de pensar en la chance de hacer un giro en mi vida, comenzar otra cosa, algo nuevo, algo que me diera oxígeno, en todo sentido.

Una vez en Buenos Aires, mientras corrían los primeros días de febrero, comencé a prepararme para el examen de ingreso para el curso de Guardavidas. El examen no era muy exigente para personas en actividad, pero sí lo era para mí, que llevaba muchos años de cuasi sedentarismo, exceso de peso y vida muy desordenada.

Sin pensarlo mucho, e impulsado por la motivación que me había presentado la vida para realizar un vuelco saludable, me anoté en una pileta que quedaba cerca de mi casa y comencé a nadar por la mañana y por la tarde durante 30 días. La prueba para ingresar al curso consistía en nadar 600m (300 crol/300 pecho) en menos de 14 minutos. Si bien no estaba seguro de poder lograrlo, ya ese mes de entrenamiento había generado un cambio en mi vida, empezaba a notar los beneficios del deporte, estaba mucho mejor, renovado, con más aire. Algo diferente estaba comenzado.

Llegó el día de la prueba. Lo recuerdo como si fuese hoy, me levanté a las 6 am, fui a nadar suave para aflojar; luego, a trabajar, como todos los días, y para regresar más temprano, dejé dicho en mi trabajo que tenía una reunión con un cliente, lo que me dio lugar para dormir una siesta y llegar de la mejor forma a la prueba tan esperada.

No era una competencia contra otros, era una competencia conmigo mismo, una puerta que se abría y que al mismo tiempo cerraba otra muy pesada que llevaba años padeciendo. Al llegar al club, recuerdo que éramos unos 40 postulantes, todos los demás estaban en mejor estado físico que yo, se los notaba preparados y tranquilos, ya que, para un nadador experimentado, ese tiempo era casi un chiste.

Llegó mi turno, creo que como integrante del segundo o tercer grupo, lo que me permitió ver a otros antes que yo. Todos superaban la prueba sin problema y mi cabeza empezó a hablar: “¿qué pasaba si era el único que quedaba afuera?, ¿que pasaba si era el hazme reír de la noche?” Realmente, fueron momentos de gran estrés.

Llegó mi turno, me ubiqué en mi andarivel con otro postulante (éramos dos por andarivel), acomodé mis antiparras, mi gorra y comencé a sentir cómo se aceleraba el ritmo de mi corazón sin haber, todavía, iniciado la prueba. Los nervios comenzaban a jugarme en contra y lo sufría todo en lugar de disfrutarlo. En ese momento, Jimena se acercó y me dijo al oído:

— Sé lo que estas sintiendo, tomá aire, buscá un ritmo continuo, empujate fuerte con las piernas en cada vuelta, no mires a tu alrededor y al final dejá todo. Tranquilo, que llegás.

Esas palabras llegaron en el momento justo, y las recordé durante toda la prueba.

Sonó el silbato y salimos, el postulante que compartía mi andarivel salió primero y al segundo silbato llegó mi turno. Los primeros metros sentí que no iba a poder, me faltaba el aire y los brazos me pesaban una enormidad. En ese momento, comencé a recordar las palabras de Jimena, una por una, busqué aquel ritmo continuo que era fundamental para llegar al final sin

problemas, y cada vez que daba la vuelta empujaba con todas mis fuerzas. Hacía mucho esfuerzo para controlar mi respiración y, al girar la cabeza para tomar aire, escuchaba gritos de aliento, aunque también veía cómo los otros nadadores me pasaban y a mi cabeza regresaba el miedo de no llegar a tiempo.

Intentaba no perder la cuenta de los metros recorridos, ya que en total eran interminables 24 piletas que parecían 1.000. No tenía noción del tiempo, solo sabía que me faltaban unas ocho, mientras notaba que otros nadadores habían terminado. Fue entonces cuando Jimena comenzó a seguirme desde el borde, me acompañaba caminando por el costado y me alentaba diciéndome:

— ¡DALE QUE PODÉS, LLEGÁS, LLEGÁS, NO PARES, VAS BIEN!

Ya exhausto, cuando faltaban solo dos piletas, todos habían terminado y solo quedaba yo. Fue en ese momento en que dije: “ahora o nunca”, y no sé de dónde saqué fuerzas, pero comencé a acelerar, dejé todo, hice lo mejor que pude. Sabía que si no llegaba, con más entrenamiento podría lograrlo.

Llegaron los últimos 25 metros, en el lugar había unas 100 personas, entre postulantes, amigos y staff de la escuela, todos alentando, todos gritando:

— ¡VAMOS, VAMOS QUE LLEGÁS!

Toco el borde, levanto la cabeza y la persona que estaba tomando el tiempo me dice: “13:25, estás adentro”. No recuerdo si lloré, pero sin lugar a duda que mi corazón se llenó de felicidad.

Fue de esos momentos que dejan marcas imborrables en la vida, el puntapié inicial para muchas cosas que llegaron después de ese gran día.

Mi historia con el agua no termina acá. El curso de guardavidas duró un año, y nadaba de lunes a viernes unos 3.000 metros por día. Tuve un cambio rotundo en mi estilo de vida, bajé mucho de peso, cambié mi alimentación y, sobre todo, empecé a darme cuenta de que estaba encontrando mi vocación; cada día lo vivía con mucho placer e iba visualizando cómo sería mi nueva vida en el futuro cercano.

Para finales de ese año, comencé a averiguar cómo era el ingreso para el profesorado de Educación Física. Estaba completamente seguro de que mis años iban a rodar entre el profe y el guardavidas por más que las expectativas económicas no fueran las mejores, pero de solo pensarlo sentía total felicidad.

Ese mismo año surgió la chance de hacer una capacitación con los Guardavidas de Hollywood Beach, al Norte de Miami. Era un tour organizado por el Sindicato de guardavidas y en el que tuve la chance de participar. Allí compartimos una semana aprendiendo con los mismísimos Baywatch, sin dudas fue una experiencia enriquecedora desde muchas aristas.

Estando en USA, entendí la necesidad de aprender inglés, alquilé por primera vez un auto y me hice muchos amigos. Todas esas experiencias me sirvieron muchísimo durante los años subsiguientes, pero su detalle será parte de otro capítulo.

Llegando al final del curso de guardavidas, era necesario pasar por una semana de Guardias en la costa, es algo así como pasar una semana de ayudante de un guardavidas. Así fue que

tuve la experiencia de participar de un rescate real, sentí lo valioso de la profesión y recordé mi experiencia como coordinador.

En marzo llegó el examen práctico final, para el que me encontraba mucho más relajado luego de un año de un intenso entrenamiento. Me sentía tan seguro, fuerte y decidido que lo pasé sin mayor esfuerzo. En marzo 2001, recibí el título tan esperado, con la sensación de tarea cumplida, y me vi listo para iniciar el examen de ingreso al Profesorado. Nada podía ser más duro que lo vivido exactamente un año antes.

A modo de cierre de este capítulo, que he titulado “Agua”, me resulta inevitable sumar dos hechos importantes. El primero fue que mi primera experiencia laboral como profe fue en el área de natación. Todos mis pasos, desde los tres años de vida hasta la finalización del curso de Guardavidas, habían hecho de mí un gran profe de natación, dotado con una valija de herramientas muy variadas. El segundo hecho que dejó su impronta en la *trazabilidad* de mi vida tuvo lugar en el verano del 2002, cuando luego de una gran ayuda de los Guardavidas que había conocido en USA, logré aplicar para una media beca para estudiar inglés y trabajar de guardavidas en Fort Lauderdale durante seis meses.

Este hecho fue fundamental, porque más allá de la gran experiencia de vivir un tiempo en otro país, logré aprender a hablar en inglés, algo que fue y es de gran utilidad hoy en día. Aprender este idioma me facilitó el camino para lograr grandes cosas, como por ejemplo los primeros contactos con proveedores de China y USA, conseguir contratos de distribución, negociar productos exclusivos, viajar por todo el mundo sin tener problemas de comunicación, entre tantas cosas más.

Este capítulo ha sido increíble para mí, ya que confirma la aplicación de la teoría de la trazabilidad en la vida, pudiendo mostrar cómo algo tan sencillo y habitual, como lo es el hecho de que un niño aprenda a nadar, se puede convertir en un desencadenante del rumbo que tome el resto de mi vida.



Villa Gesell 2003

LA TRAZABILIDAD HEREDADA

La teoría de la *trazabilidad de la vida* esta íntimamente relacionada con nuestros progenitores. En principio, le dedicaré este capítulo a mi padre, ya que con él fue con quien comencé a forjar mi vida dentro de los negocios, ya sea mirando lo que él hacía bien, como así también intentando no repetir sus errores.

Mi viejo es un gran trabajador que por cuestiones personales tuvo que salir al mercado laboral desde muy chico y la vida lo fue llevando a lograr una capacidad especial: conducir el crecimiento laboral con íntimo apuntalamiento en la construcción de relaciones personales. Esa fue su mayor virtud y esa, su mejor enseñanza. Entender que todo buen negocio es más fácil y duradero si nos ocupamos de generar una relación de confianza con nuestro cliente, haciéndole sentir que él puede abrirse con nosotros, que es escuchado y que puede notar nuestra intención de ayudarlo sin tomar partido de sus debilidades.

Recuerdo que mi viejo, desde que yo era muy chico, me hablaba del trabajo. No eran charlas muy extensas, pero sí eran efectivas. Muchas de ellas han quedado en mis oídos hasta el día de hoy, y sin dudas me acompañan en cada decisión.

Siempre recuerdo una charla en particular, y la repito con frecuencia: tiene que ver con la necesidad de buscar un trabajo que nos haga feliz y no sea solo por dinero.

Calculo que en esa época yo no tenía más de 9 o 10 años, y la historia comienza en la casa de mi amigo Gabriel. Estábamos pasando un domingo con su familia y me habían invitado al almuerzo. Ese mismo día también estaba el primo de Gabriel, que se llama Facundo. La gran novedad era que Facundo había llegado recientemente de un viaje por Disneyland, un lujo que pocas personas podían darse en esas épocas.

Recuerdo que nos pasamos toda la tarde jugando con naves y muñecos de la saga Starwars, los cuales veía por primera vez en mi vida. Llegando la tarde, Facundo se retiró con su familia y nosotros nos quedamos en la mesa tomando la merienda, momento en el cual el papá de Gabriel le contó a su esposa que su amigo había logrado forjar una fortuna mediante el alquiler de Taxis, que contaba con una flota de unos 20, aproximadamente, y que eso le permitió no solo visitar Disney con su familia, sino también mudarse y cambiar su auto por un 0km.

Escuché atento esa charla, grabando en mi mente cada detalle que daba el papá de Gabriel. Una vez que llegué a mi casa, y ya finalizando el domingo, mi padre me consultó sobre cómo había sido la tarde, por lo que fui directamente al grano y le describí con detalle sobre la bonanza que había logrado el papá de Facundo con el negocio de los Taxis. Acto seguido, mi viejo me miró y me dijo:

—Hijo, en la vida las cosas no se deben hacer solamente por dinero, también deben hacerse si generan felicidad. Tal vez el negocio de alquilar taxis puede ser muy rentable, pero al mismo tiempo debe traerle muchos inconvenientes, imaginate cuando chocan un auto, o cuando los taxistas no cumplen o cuando pasa un accidente, yo jamás soñaría con tener 20 taxis por más dinero que me puedan generar.

Esas sabias palabras me fueron suficientes para entender muchas cosas que tengo presentes en cada nuevo proyecto. Sin dudas, hoy puedo decir que lo que hago me da felicidad, que mi trabajo no me da trabajo, sino que hacer las cosas con pasión te genera grandes resultados y que si bien puede haber momentos mejores que otros, la tranquilidad de trabajar a gusto es algo que debemos tener muy presente cada día.

Otra anécdota simple pero significativa ocurrió durante un verano, no recuerdo bien cuál, pero yo debería rondar los 10 u 11 años. Estábamos veraneando en nuestra casa de fin de semana y entonces se nos ocurrió organizar una excursión de pesca. Pero, era necesario juntar dinero para los gastos de traslado y comida. Lo más sencillo era acudir a nuestros padres, pero preferimos generar nuestros propios ingresos y organizamos una Gran Rifa. Hablamos con un vecino que fabricaba bicicletas y él donó una para el sorteo.

Acto seguido, conseguimos varios talonarios con números y comenzamos la venta. Íbamos casa por casa ofreciendo la rifa, y luego de tres visitas y cero ventas decidí acudir a mi padre, necesitaba vender al menos una rifa.

—Pá, ¿me comprás una rifa?

—Sí, hijo, por supuesto -entonces, corté un número y extendí la mano para que él lo tomase-.

Fue cuando mi papá me dijo:

—No empieces por lo más fácil, esto ya lo tenés seguro, andá y solucioná lo más complejo, para lo mío tenés tiempo de sobra.

Yo no sé si él lo hizo conscientemente o fue un hecho aislado, sin saber lo que significaría en mi vida, pero entendí en un segundo que lo más fácil hay que dejarlo para el final, que lo que tenemos a mano siempre está y que tenemos que salir a buscar lo que nos falta, sin esperar a último momento a que lo otro se resuelva solo.

Tal vez, la realidad es que en ese momento no contaba con dinero para pagar la rifa, o quizás conscientemente me estaba dando una lección. No puedo asegurar lo uno o lo otro, pero lo que sí puedo sostener es que hoy en día en mi empresa siempre comenzamos por lo más complejo, no esquivamos los problemas y para solucionar lo fácil primero tenemos que mover las piedras grandes.

Siguiendo con la cronología entre mi padre y yo, recuerdo una vivencia que también me dejó herramientas que sigo utilizando hoy en día. Corría el año 1999, yo había dejado mi trabajo en Río Estudiantil y comenzaba a trabajar como vendedor en la empresa de mi viejo. Llegué al lugar el primer día de trabajo, vestido con riguroso traje y zapatos, vestimenta que nunca fue con mi personalidad, pero que tuve que soportar algunos años.

Si bien llevaba algunos años de experiencia en ventas, nada tenía que ver eso con este nuevo desafío, ya que pasaba de ofrecer viajes para adolescentes a vender computadoras para empresas. Entonces, lo que sucedió fue que yo realmente no sabía por dónde empezar... Comenzaba a entender que este trabajo, aparte de ser mucho más aburrido que el anterior, era mucho más complejo, burocrático y formal.

Luego de un par de horas sentado en mi escritorio, esperando -no sé qué cosa-, mi papá me llamó y me dijo:

— ¿Qué esperás?, ¿que te llamen los clientes para comprar? ¿Vas a trabajar en ventas o de tomador de pedidos?

Entonces, en ese mismo momento, capté perfectamente el mensaje de mi viejo, pero mi falta de experiencia no me permitía encontrar cuál era el mejor camino para seguir. Lo primero que él me dio fue un folleto de cada producto para que estudiara en detalle las características técnicas; luego, una clase express sobre todos los usos posibles de los equipos; y, por último, las directivas para buscar clientes.

Mi papá sabía muy bien cuáles eran las maneras de conseguir nuevos clientes y yo estaba ansioso de conocer todos los secretos de esa industria. En ese tiempo, me dijo:

— Agarrás unos 100 folletos, mañana te venís bien temprano y con mi auto te vas al parque industrial, tenés en Pilar, Tortuguitas, Canning, Palomar y varios más. Ahí estacionás el auto y vas tocando timbre, empresa por empresa, intentando dejar el folleto al gerente de sistemas o de logística. Es fácil, ahí tenés todas las empresas juntas, es casi como cazar en el zoológico, solo tenés que tener puntería y un poco de suerte.

Después de dos semanas de recorrer cada parque industrial y cada empresa sin ningún resultado favorable, me sentía muy frustrado, empezaba a sentir que ese trabajo no era para mí, pero a la vez no me gustaba darme por vencido en el primer intento.

Un día, llegué a la mañana, temprano, y le pregunté a mi viejo si existía otro método para conseguir datos. Entonces, tomó el teléfono, llamó a Ryder, una empresa de Logística muy importante, puso el teléfono en alta voz, y esperó a ser atendido por la recepcionista:

— Mi Padre: Hola, señorita. Mi nombre es Benjamín García. Le hablo del Sheraton Hotel, estamos organizando un evento especial en Punta del Este para los Gerentes de Sistemas de las empresas más importantes de Argentina y queríamos invitar al Gerente de Ryder. El evento sería un fin de semana con todo pago en el Hotel Sheraton de Punta del este. Si usted cree que el señor estaría interesado, solo necesito si me puede dar el nombre para enviar la invitación.

— Recepcionista: Hola, sí, sí, por supuesto, el señor González seguramente podrá asistir al evento.

— Mi Padre: Genial, por favor, ¿me puede dar el nombre completo del Sr González?

— Recepcionista: Ricardo González.

— Mi Padre: Por último, necesitaría el mail o el teléfono.

— Recepcionista: Sí, tome nota, por favor.....

No podía creer lo que estaba viviendo, en tres minutos, él ya tenía los datos de un posible cliente, todo listo para entrar en contacto y pedirle una cita. Fue una clase magistral de ventas, ahí estaban los más de 30 años tocando puertas, y, como decimos nosotros, la costumbre de salir cada mañana a cazar con el cuchillo entre los dientes.

Durante los años con mi padre, también vivencié lo que era tener una distribución exclusiva y, más allá de generar confort, aprendí que de un día para otro pueden quitártelo, aprendí el

proceso de importación, conceptos de facturación internacional, aduana, seguridad eléctrica, relaciones con clientes, y lo más importante en el mundo de los negocios: si no hablás inglés, siempre estarás varios escalones por debajo. Quizás, esa era una de las pocas falencias que tenía mi padre, ya que siempre precisaba de otro para lograr negociaciones con empresas del exterior.

También de mi papá aprendí, al ver sus errores y tratar de no repetirlos, que lo que en su momento eran la flota de taxis para mi padre, para mí lo eran el traje y la corbata, los odiaba. El stress del banco, los vaivenes del país, la crisis del 2001 y tantas otras cosas me llevaron, un día, a decir “¡Basta!”, y empezar otra vida.

La *trazabilidad*: de las charlas con mi viejo y de los años trabajando a su lado, me quedé con un vagón de conocimientos, de los cuales uso absolutamente todos en la actualidad. Soy director de una empresa importadora de equipos de Fitness, y nada de esto lo podría haber hecho con tanta facilidad y naturalidad si no hubiese pasado por esos años trabajando con él. La teoría de la *trazabilidad* de la vida no es personal, es de transferencia de padres a hijos y de abuelos a nietos. Esto es algo que tengo muy presente en cada charla con mi hijo León, ya que podemos creer que todo esto no es significativo para nuestros hijos, pero esto solo se sabe mucho tiempo después.

MI PRIMER CURSO DE VENTAS

Sin dudas, fue una de las etapas con mayores calificativos que van desde mucha diversión, sexualidad, falta de límites, destellos de gran bipolaridad, y no por el aspecto de carácter psicológico propiamente dicho, sino por la dicotomía entre lo bueno y lo malo, entre el aprendizaje y la pérdida de tiempo, entre la experiencia de mi primer trabajo y la distancia con la vida normal de un adolescente.

Durante esta etapa, pude sentir por primera vez lo que es estar por encima del promedio de un adolescente normal, y si bien eso no se traducía en algo necesariamente positivo, me ayudaba a tener elevada la autoestima, factor muy importante en el momento de la adolescencia. Pero, al mismo tiempo, quedaba expuesto a situaciones que podrían haber llegado a marcar mi futuro de manera indeseable, como lo fue el estar inmerso en un espacio de extremo descontrol.

Todo comenzó de casualidad, como tantas cosas en la vida. Si bien entrando en la adolescencia la chance de ser coordinador de viajes a Bariloche estaba dentro de mi radar, nunca imaginé que podría llegar tan rápido, ni puedo hoy creer que al mismo tiempo se haya convertido en un hecho tan importante para mi vida, de tanto aporte a la *trazabilidad*.

A simple vista, y con una sobrecarga de prejuicio, es normal asociar el trabajo de coordinador al descontrol, y más allá de que en un determinado porcentaje esto se torna cierto, también suele ser una incubadora de buenos vendedores. De manera expés, recibíamos capacitaciones de ventas, muy efectivas, que hasta el día de hoy jamás encontré en otra organización educativa.

Para los que no lo saben, cada año, unos 200.000 estudiantes viajan a la ciudad de Bariloche para realizar el viaje de egreso y celebrar el fin del 5° año del colegio secundario. Por esta razón, existe una gran industria turística que se inicia con la venta de estos viajes un año antes de que ocurran. Esta venta tiene una modalidad muy particular, ya que las empresas salen con jaurías de vendedores a contactar alumnos de 4° a la salida de los colegios, para que poco a poco, y utilizando diferentes estrategias de ventas, logren convencer a la mayoría, plasmando el resultado en una firma de contrato que se realizará con sus padres en una nueva reunión de ventas.

Cada año, el agente turístico arma el staff de vendedores, para lo cual, desde el mes de febrero, las empresas contactan a jóvenes con determinado perfil. Normalmente, convocan a ex-pasajeros o promotores de discotecas.

Para cuando yo tenía 16 años y estaba iniciando mi 4° año del secundario, a modo de complemento y excusa para conseguir más protagonismo cada fin de semana, "trabajaba" de públicas para Lagarto, que era la disco más popular de Avellanada. Si bien no cobraba nada de dinero por esta tarea, a cambio de convencer a mis amigos de que vayan cada sábado a esta disco, me daban entradas gratis, remeras y algunas consumiciones. Fue así como logré mi primer contacto con Gustavo, gerente de zona de Río Estudiantil. Tiempo después, me convocaron con

una propuesta firme para integrar aquel staff. Para ese momento, Río Estudiantil era la empresa más popular de viajes a Bariloche, y, sin dudar, acepté.

La propuesta económica no era muy jugosa, pero me servía para comenzar a tener mi primera experiencia laboral y aumentar mi chance de ser parte de aquel grupo selecto de coordinadores. El trato era simple: a cambio de colaborar con la tarea de convencer a mis compañeros que viajen por Río, ellos me liberarían de pagar el viaje, cosa que me venía muy bien, ya que mi padre no estaba económicamente fuerte y liberarlo de dicho gasto me generaba gran satisfacción, así como la sentía también por ser parte del staff de Río Estudiantil.

Acto seguido, y durante un mes, participé de una capacitación en ventas, en donde aprendíamos al pie de la letra cómo era todo lo referido al viaje, cómo contarlo, cómo llegar al corazón de cada persona. Hacíamos juego de roles acerca de cómo dar reuniones grupales, cómo saltar objeciones y preguntas capciosas. Sin darme cuenta, estaba participando del mejor curso de ventas que hice en mi vida. Pero, no tenía idea de que al mismo tiempo adquiría todas esas herramientas comerciales que tanto usaría tiempo después, estaba encendiendo la llama del vendedor que tenía dentro mío y que más temprano que tarde estaría saliendo a la luz.

A medida que pasaban los días, me sentía cada vez más seguro en mi rol de vendedor, soñaba con salir a la calle y comerme los chicos crudos, soñaba con juntar grupos para convencerlos, sabía que podía hacerlo y conocía el libreto a la perfección. Esas charlas de horas y horas estudiando cada parte del viaje, aprendiendo a contarlo como una historia, eran la clave para lograr el éxito; teníamos que llegar al corazón de cada alumno, y, mediante nuestro discurso, hacer que se transporten a Bariloche y que se convenzan de que el viaje por Río Estudiantil era único y irrepetible, el mejor que podrían contratar.

Ya faltando poco para el inicio de la temporada de venta, llegó el momento del entrenamiento de las reuniones grupales. Era en ellas donde teníamos que demostrar todo lo aprendido. En total, unos 50 vendedores estábamos listos para dar una charla sobre el viaje, demostrar lo aprendido, responder preguntas y objeciones.

El día pintaba para largo, éramos muchos y todos teníamos que pasar por esa experiencia, era la única que forma de que nuestros superiores pudieran confirmar que estábamos listos para salir, ya que la competencia también tenía buenos vendedores con las mismas ganas que nosotros. En la calle ganaba el que estuviera más preparado.

No recuerdo si fui de los primeros o de los últimos, pero lo que sí recuerdo es la cara de pánico de mis compañeros y la desesperación que yo tenía por pasar. Sabía que no había espacio para el error, me sentía seguro y confiaba mucho en mis habilidades innatas de orador, que hasta ese momento, en realidad, desconocía como tales.

Entonces, llegó mi turno, y con total tranquilidad fui al frente y pasé la prueba sin titubeos. Ese día comencé a entender que vender era parte de mí, que yo podía contar una historia y ser creíble, que podían hacerme preguntas y que sin dudar podría responderlas de manera contundente, que podía hablar frente a muchas personas claramente, y ser bien escuchado, que usaba mis manos y mi cuerpo para comunicar como si lo hubiese hecho toda mi vida. La única

verdad es que solo tenía 16 años, mis ganas y mi caradurez me llevaban por el camino indicado.

Esas herramientas que iba aprendiendo a diario sumaban bastante a mi personalidad comunicativa, mientras forjaba naturalmente una estructura comercial firme que sin dudas me sirve hasta el día de hoy. Estaba aprendiendo en lo que naturalmente se llama la Universidad de la Calle, donde se ven todas esas cosas que no se enseñan en ningún otro lado. Son experiencias de vida.

Con el tiempo, me fui dando cuenta de que esa forma de comunicar me serviría para otros proyectos de vida que no tenían ningún tipo de relación con los viajes a Bariloche. Ser convincente con mi relato era una buena estrategia a la hora de los exámenes orales en el secundario o de las presentaciones de trabajos prácticos. Y, por supuesto, me servía a la hora del llamado “chamullo” para conquistar chicas, algo vital para un adolescente. En sí, me iba convirtiendo en un ser extrovertido y capaz de transportar a las personas a diferentes lugares, simplemente con mi discurso.

Entonces, llegó el momento de salir a la venta real. Ya no más simulacros. Teníamos que convencer a los chicos y los padres de que la mejor opción era Río Estudiantil. A los chicos, contarle la parte divertida de la historia, y a los padres, generarles la sensación de seguridad que les permitiría dormir tranquilos, o al menos no padecer aquellos 10 días que duraba el viaje. Tenía un discurso diferente para cada uno y notaba cómo mi estilo generaba confianza y una actitud positiva en ellos.

Ese año la venta fue súper exitosa, no solo participé en la venta del viaje de mis compañeros, sino que también ayudé para vender en otros turnos del mismo colegio y también en otros. Como premio, ese año me llevaron de Jr. (ayudante de coordinador) a Bariloche, junto a un contingente de 60 pasajeros. Entonces, con tan solo 16 años, tuve la chance co-coordinar un viaje de egresados.

Sin lugar a duda, esos viajes fueron de las experiencias más formativas en mi vida, desde todo punto de vista. No solo desde lo laboral, sino también desde lo personal, la figura del coordinar tiene un atractivo especial para las chicas y eso aumentaba las chances de conquista, que hasta el momento eran muy trabajosas, como en el caso de cualquier mortal.

Cada día en Bariloche consistía en sortear cientos de contrapuntos y momentos de conflicto. Con solo imaginar a 60 egresados con ansias de disfrutar cada día de su viaje sin medir consecuencias de lo que pudiera ocurrir, sin pensar que existieran límites para los excesos, se puede vislumbrar la tan ardua tarea de organizarlos y seguir al pie de la letra lo que marcaba el plan del día, ya que éramos un contingente y las cosas se hacían juntos. Todos teníamos que desayunar, almorzar y cenar juntos, todos teníamos que salir de excursión o a bailar al mismo tiempo, todos teníamos que entrar y salir, y nadie podía quedar afuera. Ese trabajo, que en los papeles yo lo fantaseaba como 100% diversión, no era tan así, y mas allá de los momentos de alegría y de recreo, también convivía con una carga laboral y de responsabilidad muy alta para mis tan solo 16 años.

Cuando volví de ese viaje, no se me cruzaba por mi cabeza viajar como pasajero, no podía bajar de categoría. Entonces, ya en 5° año, comencé a viajar como coordinador y eso mismo lo repetí los años siguientes. Aquellos viajes llenaban valijas y valijas de anécdotas de toda índole, que no hacían más que convertir a mi vida en la de un adolescente inmerso en la aventura.

Respecto al trabajo de coordinar, lo más fácil es pensar en la noche, los boliches y las mujeres; pero, detrás de esa mirada sesgada, existe la responsabilidad de conducir a 60 chicos de 17 años durante una semana, la presión de vender y cumplir metas de servicios adicionales, el gran esfuerzo de respetar horarios establecidos y de coordinar desayunos, almuerzos, cenas, excursiones y todo lo relacionado con el viaje. Adicionalmente, están las noches, que son tan desordenadas, pero más allá de las excepciones o algún que otro exceso, todo habría estado bordeando el límite de lo permitido para esa edad.

Tengo innumerables historias de mis casi 20 viajes a Bariloche: recuerdos de amigos, novias, paisajes, experiencias, diversión y, sobre todo, la posibilidad de decir que ha sido la gran base de mi etapa formativa como vendedor, que llegó a muy temprana edad y que me dejó muchas de esas herramientas en el presente de mi vida actual.

De todas esas historias, siempre tengo muy presente una muy particular. Fue un momento muy crítico, que poco tuvo que ver con momentos de fiesta o diversión típicos de Bariloche, pero que sí fue una experiencia muy formativa que requirió una madurez muy grande para poder enfrentarla y salir ileso. Al recordarla, me vuelve la sensación de cuando se siente que las cosas se van de las manos y hay que hacer un esfuerzo muy grande para volver al control de la situación.

Todo comenzó cuando me encontraba yo solo coordinando un grupo mixto de 45 pasajeros. Llegamos a Bariloche luego de las largas 24 horas del viaje en micro desde Buenos Aires hasta esa ciudad. Estábamos listos para disfrutar cada una de las excursiones que integraba el paquete de servicios que ese grupo había contratado.

Comenzaba el cuarto día del viaje y nos tocaba una excursión que se llamaba "Aventura 4X4", que básicamente se trataba de subir el Cerro López en camionetas 4x4 y luego descender por un camino de montaña, desde donde se podrían disfrutar los increíbles paisajes en distintos miradores del sendero.

Fue entonces que nos largamos a la excursión, con los 45 chicos y un guía que nos iba a asistir en el descenso. El plan era que el guía marcara el camino y yo fuera último en la fila, controlando que no quedara ningún rezagado, ya que desviarse del camino podría ser muy peligroso.

Una vez en la cima del cerro, comenzamos la bajada, de manera tranquila y sin apuro, nos dirigimos hacia el primer mirador. Luego de unos 15 minutos de caminata, logramos llegar al primer objetivo, desde donde pudimos apreciar unas vistas increíbles que hoy en día llevo guardadas en mi retina. A modo de confirmación, en esa parada realicé un conteo, verificando que los 45 pasajeros estábamos en el camino y después de las fotos de rutina, seguimos viaje hasta el siguiente punto mirador.

Como era común en todos los contingentes, siempre estaba el minúsculo grupo de varones inquietos cuya mejor rutina era llevar hasta el límite aquellas reglas básicas y de sentido común que cada excursión requería para lograr que todos disfrutaran por igual, en un ámbito seguro, ya que por más inofensiva que pareciera esa excusión, todos estábamos caminando muy cerca del precipicio, lo que requería seguir al pie de la letra todo lo recomendado por el guía.

Al llegar al segundo mirador, repetí la rutina de contar a los chicos y al finalizar noté que faltaba uno. Entonces, les pedí a todos que se sentaran, conté nuevamente, con el inesperado resultado de que ya no éramos 45, éramos 44. Acto seguido, le informé la situación al guía, quien me pidió que me quedara con el grupo para que él pudiera recorrer el camino nuevamente, hasta el punto anterior, y ver si encontraba a aquel pasajero que no estaba. Pasaron unos 15 minutos, hasta que el guía regresó sin resultados positivos. Todos empezábamos a inquietarnos, mientras el sol bajaba y la tarde se ponía muy fría.

Entonces fue cuando el guía avisó con su handy a la base, para que pedirles que confirmasen si algún pasajero había bajado solo, ya que no estaba con nosotros en el grupo. Justo en ese mismo momento vi un punto muy pequeño de color azul cayendo cerca del precipicio de manera descontrolada, solo frenado intermitentemente por las piedras. Ese punto azul era Germán, uno de los integrantes de aquel grupo de varones inquietos que vestía el típico mameluco de pasajero de viaje de egresados, quien alentado por sus amigos, y en su afán de dar la nota, había querido cortar camino por el costado del cerro para llegar primero al mirador, pero se encontró con la dificultad de la montaña y por ello estaba cayendo descontroladamente. En ese momento, mis piernas comenzaron a temblar y, al mismo tiempo, todos los chicos gritaron desesperados al ver caer a su compañero en dirección a una parte del cerro que tenía como destino una caída libre de unos 300 metros.

En un momento, Germán logró parar y agarrarse de una piedra, el guía dio aviso a la base para que desplegaran el operativo de rescate, pero eso iba a llevar mucho tiempo y ambos temíamos que el final fuera catastrófico.

Entonces fue que tomé aire y me dije a mí mismo: “Soy el coordinador del grupo, debo estar tranquilo, tengo pensar e intentar manejar la situación”. Lo primero que hice fue gritar fuerte dando una orden para que todos se callaran, luego busqué a otro alumno, uno de los más responsables, y lo puse a mi lado para que me ayudara a controlar a los chicos más asustados. Nos miramos con el guía y entendimos que algo deberíamos hacer, no podíamos esperar más tiempo, y se nos ocurrió improvisar una “soga larga”, juntando todos los trajes de nieve que traían los pasajeros, y bajar hasta donde estaba Germán para poder traerlo de regreso al mirador.

Entonces, les pedimos a los chicos que se sacaran el traje y entre todos empezamos a juntar traje con traje, mediante un nudo que unía una manga de un brazo con otra de un pantalón, aprovechando al máximo el largo de cada traje.

Una vez que ya teníamos nuestra “soga” lista, el guía y yo nos decidimos a bajar a la zona de la montaña, que debería tener unos 45 grados de inclinación, con un suelo lleno de vegetación agreste, ripio y rocas de gran volumen.

Rápidamente, logramos llegar hasta donde estaba Germán, a quien noté exhausto y asustado, no paraba de llorar y pedir perdón.

Lo primero que hicimos fue calmarlo, yo me apoyaba en las indicaciones del guía, y nos quedamos esperando allí hasta que las condiciones estuvieron dadas para subir.

Los chicos en la cima estaban esperando nuestra señal para comenzar a tirar de la sogu, cual malacate, y entonces colaborar para simplificar el esfuerzo. Fue entonces que iniciamos el ascenso y a los 15 minutos ya estábamos todos sanos y salvos en el mirador.

Luego llegó el equipo de rescate, el cual nos ayudó a bajar con todo el contingente aquel último tramo que nos quedaba del cerro, en medio de una tarde/noche fría de Bariloche.

Ese día fue inolvidable para mi vida, fue una encrucijada de sentimientos que sin dudas me han servido en muchos aspectos, pero aparte de que logré convertirme en líder de aquel grupo y después de ese hecho su devoción hacia mi persona fue inolvidable, recuerdo que tuve aquella sensación extremadamente placentera de ayudar a alguien, de rescatarlo de un peligro. Sé que más tarde, alentado por esa experiencia, me impulsé a tomar un camino que contaré en otro capítulo.

Respecto a la *trazabilidad* de mi vida, haciendo un enlace entre esa etapa y la actual, puedo decir que antes de salir a vender un producto, hay que conocerlo a fondo, cada parte, cada detalle, poder describirlo de una y mil formas, saber qué beneficios tiene para cada persona, contar tu experiencia personal con ese producto y tener listas las respuestas a las preguntas más raras que puedas imaginarte. También me dio el conocimiento de lo importante que es desarrollar la capacidad de hablar en público ante grandes cantidades de personas, sabiendo que muchas no tienen ganas de escucharte y que cada tanto un buen chiste puede hacerlos cambiar de opinión. También aprendí que más allá del cansancio, o de dormir poco, la puntualidad es inevitable, enfrentar situaciones problemáticas inesperadas te puede hacer crecer de golpe y dejar marcas que se reflejarán en toda tu vida.

Si algún día tu hijo te dice que quiere ser coordinador de viajes estudiantiles, es importante que sepas que con seguridad se va a divertir mucho, pero que al mismo tiempo aprenderá muchas cosas que ni en la universidad podrá aprender.

DUENDE TRUNCO

Comencé a tomar clases de guitarra desde muy chico. Mi primer contacto con la música debe haber sido a los siete u ocho años. El profesor se llamaba Juan Carlos Grecco, un músico que durante la semana dictaba clases particulares, también ejercía como docente en colegios y los fines de semana era músico soporte de un grupo de covers que giraba por eventos sociales.

Las clases las tomaba en el living de la casa de mi abuela y si bien, como en tantas otras cosas en mi vida, nunca logré destacarme y ser un gran guitarrista, esas clases alcanzaban para tocar y cantarle a mi abuela algunos hits de los '80 como "Te quiero tanto" o "Cuando calienta el sol". Así fue como me convertí en el centro de atención durante algunas reuniones familiares.

Esta mi iniciativa por la música nació luego de ver un show que dieron en una fiesta en el Pato Country Club, un lugar de fin de semana que fue destino de grandes recuerdos en mi vida. Ese día, Gustavo y su grupo hacían covers de punk rock. Recuerdo aquel "1,2 ultraviolento" que me despertó las ganas de aprender a tocar el bajo. Al poco tiempo, luego de varios meses de insistencia, mi padre me compró el instrumento y ahí comencé.

Tiempo después, por recomendación del profe, pasamos a la guitarra, pero la música no era lo mío y esa etapa inicial duró muy poco, posiblemente los avances no eran lo suficientemente rápidos y mi ansiedad innata no me permitió darme el tiempo para aprender a tocar bien.

Mi próxima experiencia musical fue cuando tenía unos 13 o 14 años, integré un grupo escolar con el que participábamos de los actos. En ese momento, éramos apoyados por la profesora de música, quien con gran habilidad nos enseñó una serie de acordes simples que lograban un producto digno de la etapa escolar.

Después de ese momento estelar, tuve un impase, mi relación con la música solo pasaba por mi fanatismo por Gun's and Roses y algún que otro grupo de rock pero no mucho más.

Llegando a los 19/20 años, atravesé tal vez uno de los momentos de mayor crisis en mi vida, estaba dejando la estelaridad de Río Estudiantil y transitaba los primeros meses del trabajo de saco y corbata, todo esto sumado al inicio de la carrera de Marketing que poco me motivaba pero, como sabía que tenía que estudiar y recibirme para "ser alguien" en la vida, entonces lo hacía.

Recuerdo aquel momento duro, pero también recuerdo que solo y sin ayuda de nadie pude pasarlo. Obviamente, en medio quedaron secuelas y momentos para nada agradables que, mirándolos ahora a la distancia, con seguridad creo que me fortalecieron, siendo que logré convertirlos en Hechos que favorecieron a mi *trazabilidad*, aportando experiencias para decisiones futuras.

Durante ese tiempo, mi sensación interior era tal que me sentía viejo con menos de 20 años, había perdido toda la onda y el protagonismo del coordinador de Río. Mi atuendo diario era saco y corbata de lunes a viernes, pesaba unos 15 kilos por encima de lo que indicaba mi IMC y estaba muy alejado del deporte. Al llegar el fin de semana, solo pensaba en salir a bailar, combinando mucho alcohol, algo de drogas, cigarrillos y mala alimentación.

Un lunes, antes de salir a trabajar, me desperté en mi departamento de la Av. Mitre que oficiaba de aguantadero de adolescentes nocturnos, me miré al espejo y comencé a llorar. No estaba contento con mi realidad, creo que comenzaba a sentir una depresión leve y entendí que mi vida tenía que hacer un giro inmediato.

Un día, el hermano de mi amigo Ramiro me invitó a una reunión con sus amigos y ahí conocí a Leo, un gran músico que contaba con la habilidad innata para tocar la guitarra y concurría a cada reunión acompañado del instrumento. En un momento de la noche, luego de varias cervezas, Leo empezó a tocar y a generar un fogón sin fuego que disfruté muchísimo.

Esa noche sentí algo diferente, me di cuenta de que un hobby me ayudaría a ocupar mi cabeza y mi tiempo, y que sumaría mucho tener algo más que mi aburrido trabajo, y la facultad. No sé si era lo mejor, pero algo me impulsó, una energía interior me dijo: “vamos con esta”. Fue así como llamé a Leo y le pedí el teléfono de su profesor de guitarra.

En ese entonces conocí a Daniel, un bohemio profesor recibido de las Escuela de Música Popular de Avellaneda, reducto e incubadora de grandes artistas del under del folclore argentino. Mi primer objetivo era aprender aquellas canciones populares de fogón, lo básico, tres o cuatro acordes sencillos, ¡y a cantar!, pero poco a poco Daniel me fue pasando un montón de material que yo desconocía hasta ese momento. Cd's de grupos y letras de la música popular argentina que jamás había escuchado, tales como Raúl Carnota, Peteco Carabajal, Juancho Farias Gómez, La Negra Condomí, entre otros.

Además de toda esta formación, empecé a participar de reuniones con sus amigos y colegas músicos, personas que nada tenían que ver conmigo, pero a las que se notaba muy felices con su pasión por la música, las empanadas y el vino tinto.

Poco tiempo después, me hice experto en folclore, iba a las peñas, bailaba chacarera, me la pasaba el día entero escuchando esa música y realmente todo ello fue sanador para ese momento de mi vida.

Daniel, en su rol de Profesor, organizaba algunas muestras de alumnos en bares pequeños de Buenos Aires y con Leo hacíamos una dupla en donde interpretábamos algunas canciones apoyadas en la gran habilidad de Leo para tocar y mi caradurez inmensa para hacer las bases y cantar algo desafinado.

Después de algunas muestras y reuniones musiqueras, Daniel nos propuso hacer un dúo con Leo y armar un repertorio de canciones con el objetivo de ser grupo soporte de su banda de profesionales. Al principio, dudé un poco, porque si bien me gustaba tocar, para mí era solo un hobby y la idea de ser parte de un proyecto requería adicionar un compromiso que no estaba seguro de poder cumplir. Pero, sinceramente, no tuve mucho espacio para decir que no y me embarqué hacia un destino desconocido.

Al proyecto lo bautizamos Duende Trunco, y para compensar mi bajo nivel musical, comencé a tomar clases de canto con el profesor Eduardo, quien me ayudó a educar mi voz y a esconder falencias vocales con trucos y una buena respiración.

Al principio, seleccionamos algunas canciones muy conocidas como “Chacarera de las piedras”, “Chacarera de un triste”, “Guitarrero”, entre otras, pero, poco a poco, empecé a notar

que, si bien esas poesías eran geniales, no había mejor idea que la de que uno pueda cantar y expresar sus propios pensamientos y sentimientos.

Entonces, fue en ese momento cuando de la nada me senté a escribir y como algo natural me fueron saliendo letras a las que Leo después se encargaba de ponerles música y, así, el dúo empezó a funcionar. Al poco tiempo, teníamos unas 8 a 10 canciones propias y unos 5 a 6 covers. Éramos un dúo con poco tiempo de vida, pero por la gran cantidad de horas que le dedicábamos al ensayo y a la composición, logramos crecer rápidamente.

Algunas de esas canciones logramos grabarlas en un Cd casero y caminábamos peña por peña con ese demo intentando encontrar lugares para tocar y así logramos algunas presentaciones. Para fin de año, planeamos pasar las vacaciones en Córdoba, más precisamente en Cosquín, cuna del mayor festival de Folklore del país. Ahí fuimos Leo, Pablo y yo a pasar 15 días de música, asados y peñas. En medio de esas vacaciones, también logramos pasar por la experiencia de tocar en Cosquín, lo que nos inflaba el pecho y nos afianzaba como "músicos".

Al regresar a Buenos Aires, hablé con Leo y le propuse hacer la grabación de un disco, era el paso que nos faltaba. Las canciones estaban, la base funcionaba bien, mi voz, si bien nunca fue gran cosa, ya lograba estar afinada, y luego de varias semanas de ensayo con la dirección de Daniel, nos metimos una semana entera en un estudio de grabación en Avellaneda a grabar nuestro CD que se llamó *Coplas de un sueño*.

Una vez editado, dimos otro gran paso que fue tocar en el Teatro San Martín, en la ciudad de Buenos Aires. Esto surgió luego de cientos de intentos para pedir una sala y hoy en día aún no se cómo pero accedieron. Yo creo que el disco ya editado fue lo que ayudó a concretar la oportunidad.

Recuerdo ese día como uno de esos que marcan la vida. Todos nuestros amigos, familiares y hasta algún desprevenido llegaron a la sala, ese día me sentí un verdadero rockstar o, mejor dicho, folkstar. El hecho gracioso fue que mis padres hacía más de ocho años que no se veían, después de la separación conflictiva en que ambos cortaron comunicación, pero ese día era único, así que los dos participaron del show.

Las imágenes que se me vienen a la mente incluyen la de ver a mi viejo llorando emocionado, lo mismo que mi vieja, y el placer de que mi abuela también estuviera ahí, disfrutando en primera fila. Todos mis amigos, los cuales no tenían ninguna noción ni conocimiento del Folclore, escuchaban con gran respeto y sin poder entender mi cambio rotundo, cómo era posible migrar de coordinador de viajes estudiantes, rey de la noche y muy desordenado, a un líder, autor e intérprete de un grupo de folclore. Es una cosa que yo tampoco puedo comprender a la distancia.

Después de esa noche mágica, vinieron algunas presentaciones más, pero mi fuego por la música se iba apagando, ya que no era mi vocación, cada día me daba más y más pereza participar de los ensayos. Recién había llegado de Brasil y comenzaba a entrenar para el ingreso a la escuela de guardavidas. Necesitaba otro cambio y tal vez aquella prueba de natación fue lo que hizo caducar mi etapa de músico, que si bien fue muy corta pero intensa, me ayudó a sacar

un montón de sentimientos guardados y un costado artístico que ni yo sabía que existía. Todo eso ha quedado hoy inmortalizado en un CD y en las listas de SPOTIFY.

La *trazabilidad*: esta etapa demuestra cómo un hecho tan insignificante como ver un grupo de punk rock integrado por adolescentes de clase media pudo iniciar este camino que confluyó en el despertar de mi lado artístico muchos años después. Como dije antes, no era mi vocación, yo no soñaba con ser músico y tampoco contaba con las cualidades para serlo, pero esas herramientas, más otras que traía en mi mochila de *trazabilidad*, me ayudaron a pasar una época de mucho conflicto interno.

Hoy, cada tanto, escucho el CD y no puedo creer cómo pude hacerlo, cómo pude lograrlo. Por momentos, me emociona y, por otros, me enorgullece, pero sin dudas es una parte muy importante de la trazabilidad de mi vida a la que recuerdo con gran cariño.



VIAJAR

Recuerdo cuando de niño soñaba con tener un trabajo que me permitiera viajar. Estaba convencido de que un funcionario de empresa que viajaba era más importante, era como jugar en las grandes ligas.

Para esa época, mi viejo trabajaba en una multinacional y ese era el mensaje que llegaba a mi casa: cuanto más ocupado estaba él con sus viajes, más crecía dentro de esa empresa. También recuerdo la insistencia de mi viejo para que estudiáramos inglés, ya que él venía de crecer en una infancia muy humilde, en donde aprender idiomas no formaba parte de las necesidades básicas, algo que lo había limitado en su carrera laboral poniendo un techo a su crecimiento.

Si bien el primer avión en mi vida lo tomé a los 12 años, cuando salimos de vacaciones con mi familia a la grandiosa ciudad de Rio de Janeiro, puedo recordar que fue entonces cuando comencé a forjar esta relación estrecha entre mi vida y los viajes. Cada viaje que hice me dejó algo y todos ellos se conectan entre sí como en un perfecto rompecabezas, dando lugar a algo completamente nuevo.

Viajar te llena la mochila de ideas, de vivencias y, sobre todo, te educa. Viajar es enfrentarte a situaciones problemáticas todo el tiempo, los cambios de moneda, los idiomas, la comida, el Jetlag, los aeropuertos, taxis, distancias, etcétera.

Sin lugar a dudas, supe aprovechar cada viaje para que no solo consistiera en un manojito de momentos de esparcimiento, sino también para que también se convirtieran en protagonistas de las futuras decisiones que iba a tomar en mi vida. Cada viaje era como aquel condimento especial que al colocarlo en el plato le da el sabor único a la comida, eso que la hace diferente y sabrosa.

De todos los viajes, recuerdo uno en particular. En mi etapa de emprendedor, fue algo trascendental. Corría el año 2008 y yo estaba completamente desgastado por mi trabajo en Sport Club, estaba buscando otras opciones, pero no conseguía nada y realmente la estaba pasando muy mal, a tal punto que decidí renunciar sin tener otro trabajo en vista.

Por suerte, aún tenía el recurso para dar clases grupales, que, si bien era un retroceso en mi carrera profesional, por lo menos me daba la libertad para salirme de ese trabajo que se estaba convertido en algo tóxico para mi vida.

A cambio de mi renuncia, recibí algo así como una indemnización o gratificación por no aprovechar la situación e iniciar una demanda laboral como normalmente hacían todos los empleados que dejaban la empresa. Yo prefería salir por la puerta grande, ya que uno nunca sabe si algún día tiene que volver a abrirse y, de hecho, con el tiempo, así fue como sucedió.

Ese dinero, por mucho o poco que fue, me permitía pagar mis cuentas por un tiempo hasta que lograra conseguir una cierta cantidad de clases y nuevamente, el equilibrio económico. Una vez fuera de Sport Club, toqué muchas puertas pidiendo trabajo y por suerte fui bien recibido. Aún, muchos dueños y gerentes de gimnasios tenían un buen recuerdo de mí, por lo que no dudaron en integrarme rápidamente al staff. Recuerdo que uno de esos gerentes que me

ayudó se llamaba Beto, y al enterarse de que estaba sin trabajo, me llamó y sumó una clase a la grilla para que por lo menos pudiera tener algo de dinero rápidamente. Él sabía muy bien que yo iba a hacer todos los esfuerzos para llenar esa clase y que le rendiría al gimnasio. Finalmente, así fue, y al poco tiempo estaba a full.

Pero, mas allá de dar clases, yo quería y necesitaba hacer algo más, algo que no solo me hiciera ganar dinero, sino que significara un crecimiento personal, necesitaba recuperar el espacio y tiempo perdido durante mi mala experiencia como coordinador en Sport Club.

Como conté en el capítulo anterior, comencé a ofrecer mis servicios como consultor para implementar normas de calidad en los gimnasios, era algo así como emular aquellos indicadores de la norma ISO9001, del Sport Club Unicenter, dado que yo guardaba copia de esos manuales a los que tanto tiempo les habíamos dedicado.

Fue entonces que tuve la idea de crear mi primer y más corto emprendimiento, llamado Futuro Fitness. Básicamente, era una consultora que pretendía asesorar a gimnasios en la implementación de indicadores de calidad y sistemas de ventas, conocimientos que había adquirido durante mis años en Sport Club.

El punto era que, para poder ofrecer mis servicios, primero tenía que darme a conocer, ya que nadie sabía de la existencia de Futuro Fitness. Mi primer intento fue replicar aquella estrategia de mi viejo que era patear la calle. Entonces, en mis tiempos libres, salía a recorrer gimnasios, intentando hablar con dueños o gerentes, pero me costaba mucho que les llegara mi mensaje con claridad, no entendían qué era lo que yo quería ofrecerles. Me di cuenta de que si bien la figura de consultor era algo común para varias industrias, para el fitness no lo era todavía.

Fue entonces cuando me puse en contacto con Guillermo, director de Mercado Fitness, una revista bimestral especializada en Management de gimnasios. En la reunión que tuvimos, le conté mi plan a Guillermo y él, con total honestidad y marcado acento santiagueño, me dijo:

—Búscate algún producto para vender, porque en Argentina hay mucho por evangelizar respecto a la consultoría. Los gimnasios aún no están abiertos a pagar este tipo de servicios.

Ahí me di cuenta de que lo que me estaba ocurriendo era exactamente lo que Guille me estaba contando, no había necesidad creada para este tipo de servicios y más allá de que muchos lo necesitaban, dado que el nivel de Management era muy bajo, yo tendría que hacer primero un esfuerzo económico muy grande para generar la necesidad y luego poder vender el servicio.

Me encontré con dos problemas: no tenía ni tiempo ni dinero para crear aquella necesidad, mis urgencias económicas y mis ganas de hacer cosas nuevas no me permitían dedicar ese tiempo, así que siguiendo los consejos de Guillermo, decidí cambiar mi rumbo.

Abiertamente, le pedí ayuda, y él comenzó a pasarme empresas que tenían productos, pero que no tenían buenos vendedores, por lo que pude comenzar a trabajar como agente freelance de empresas de rubros varios como software, accesorios, equipos, etcétera. Una de esas empresas era de las más grandes de Argentina y en una de las reuniones conocí a Santiago, quien para ese entonces iniciaba su carrera como gerente de ventas. Tiempo después, nuestro destino laborales se unirían mucho más, pero eso lo dejo para otro capítulo.

Al poco tiempo, había logrado muy buenos resultados. Pude conseguir el equilibrio económico que necesitaba para cubrir mis gastos y entonces decidí invertir mi indemnización en un viaje a la feria FITNESS BRASIL 2008 en San Pablo. Sin dudas, era la más importante de Latinoamérica y el lugar perfecto para ver novedades, hacer contactos y generar oportunidades.

Si bien Brasil es un lugar gigantesco en todo sentido, por mis viajes anteriores a ese lugar, yo manejaba bastante bien el portugués, por lo que me sentía como pez en el agua. Para mí, era muy fácil comunicarme y poder entender hacia dónde iba el mercado.

Salí a ese viaje con mi mochila cargada de esperanzas. Sentí que con algo tenía que regresar, ya fuera una idea, un producto, un contacto, algo que permitiera justificar semejante inversión.

En esa visita vi muchas cosas novedosas, pero hubo algo que me llamó la atención, algo que sentí completamente diferente, un producto que se robaba todas las miradas del público. Me acerqué al stand de la empresa y me confirmaron que ya tenían distribuidor en Argentina, pero de todas formas mucho no me afligió, ya que era imposible para mí pensar en comprarlo o tomar algún tipo de distribución, debido a que mi estructura era nula, ni siquiera tenía oficina y apenas contaba con algo de dinero para pagar mis gastos fijos.

De regreso en Buenos Aires, lo llamé nuevamente a Guillermo, porque necesitaba contarle sobre aquel producto que había visto en la feria. A la semana siguiente, logré juntarme con él y me confirmó que era de los productos sobre el que más consultas recibían a diario en la web de Mercado Fitness. Me dijo que solo existía una empresa que lo comercializaba, por lo que allí confirmé que mi ojo estaba trabajando bien y que, sin dudas, ese viaje a Brasil había cambiado mi destino para siempre.

Otro dato muy importante es que la empresa local que contaba con la distribución de ese producto había hecho un gran trabajo de comunicación, creando así la necesidad en el usuario final y todos los gimnasios querían tener uno, ya que sus clientes se lo pedían a gritos. Por otro lado, el precio al cual se comercializaba era estúpidamente alto. De esta manera, pude observar que sucedían dos cosas importantes: la primera era la obviedad de que estaban manejando márgenes de rentabilidad muy altos y la segunda era que con seguridad había muchos gimnasios a los que les era imposible comprarlo por su costo tan elevado. Entonces, la idea de tener un producto alternativo más barato era una buena estrategia para quedarme con esa porción de clientes que no podían comprar el de marca famosa.

Para dar un ejemplo, pensemos en el caso hipotético en que una empresa de autos premium, como puede ser BMW, mediante una campaña de Marketing, logra generar la necesidad de que 100 personas que aún no tienen auto quieran viajar a Mar del Plata sí o sí, pero de esas 100 solo 20 llegan a comprar un BMW. Entonces, es ahí en donde FIAT se entera de esto y les comunica a los 80 restantes que con su auto también pueden llegar a Mar del Plata. Tal vez no puedan ir tan rápido y posiblemente con menos confort, pero sin dudas llegarán a tiempo. De eso se trataba mi idea.

La historia de los viajes siguió durante el 2009, haciendo tours de ventas por todo el interior de país, replicando aquella enseñanza de mi padre sobre la importancia de ir a buscar la oportunidad y no esperar a que llegue.

2010 fue mi primer IHRSA en San Diego, donde pasé más de 20 gloriosos días paseando por California, mezclando turismo con capacitaciones y visitas a gimnasios de toda índole. Esa IHRSA fue muy enriquecedora, recuerdo mi foto con Jhony G. y con Philip Mills, me sentía en la Meca. Por dentro, me recorría la sensación de “llegué” pero, sin embargo, lo que estaba ocurriendo en verdad era que algo se estaba iniciando, ese era el comienzo de una gran historia.

De ahí en más, cada año visitaba una o dos exposiciones, donde aprovechaba para conocer gente y entrar en contacto con proveedores, operadores, distribuidores y colegas.

Otro viaje significativo y que se convirtió en un momento hito para la trazabilidad de mi vida fue IHRSA 2013. Ese año la feria se realizaba en Las Vegas y durante esa semana ocurrieron tres hechos muy importantes en mi vida. El primero fue que con Laura planeamos nuestro casamiento en Las Vegas, y, si bien cinco años después nos separamos, recuerdo aquel momento con mucha alegría y cariño.

El segundo fue que durante esa feria me confirmaron como Distribuidor de Schwinn y Stairmaster para Argentina, siendo este mi primer acuerdo exclusivo, ya que hasta el momento solo vendía productos OEM provenientes de China.

Pero, el tercer momento de relevancia que generó un antes y un después: fue una reunión en donde tuve la gran oportunidad de conocer personalmente a Edgard Corona, CEO y Fundador de Grupo Bio, una de las personas más importantes e influyentes del fitness mundial. Edgard estaba en la búsqueda de un sistema de entrenamiento virtual para sus gimnasios y gracias a la recomendación de Guillermo, logré reunirme con él. Los detalles de esta historia los dejo para otro capítulo.

También recuerdo mis viajes por Perú y Colombia, en donde inicié una gran amistad con Hernán Vélez, más conocido como “El Patrón”. Otro importante fue aquel viaje a México donde conocí a Matías, que en la actualidad es un gran amigo y socio en varios emprendimientos. Finalmente, durante IHRSA BRASIL 2015, conocí a Renato Gabas, director de Casa Do Fitness y un eslabón fundamental que me ayudó mucho en estos últimos años de crecimiento y que sin su colaboración, todo habría sido muy difícil o hasta imposible.

La *trazabilidad*: los viajes, como otras tantas cosas, han aportado mucho a mi crecimiento. Cada viaje suma, de cada viaje saqué algún rédito, ya sea económico o emocional. En los viajes he logrado amistades, he iniciado negocios, he cerrado negocios y también los he perdido. Discutí, me reí, me divertí y también en algunas oportunidades pasé momentos no tan buenos. Pero, sin dudas, la conexión de un viaje con otro logró que todo mi crecimiento estuviera relacionado con moverse, no quedarse quieto, ir a buscar oportunidades, arriesgar, entender la dinámica en los lugares en donde se toman las decisiones importantes, exprimir al máximo el networking y sobre todo estar en donde hay que estar.

Hoy, al igual que en aquel primer viaje a IHRSA BRASIL 2009, me llena de emoción salir en búsqueda de algo nuevo, puesto que considero que esta actitud es algo que nos brinda una ola renovadora. Si se necesita un shake para emprender un nuevo camino, mi recomendación es viajar.

Con Johnny G durante IHRSA 2010



EL ESTADO DE ARTE

Transcurrían mis primeros meses como Coordinador en Sport Club y me había puesto como meta seguir escalando, tenía que esforzarme y tratar de absorber el mayor conocimiento posible para estar listo ante la chance de gerenciar alguna sede.

Fue en ese momento cuando noté que mi principal debilidad estaba en la falta de conocimiento de las áreas administrativas y de gestión, ya que al ser profe, y con muchos años de experiencia, tenía cubierta solamente la parte técnica. Por dicha razón, el camino requerido era estudiar y capacitarme en aquellos lugares en donde no tenía tanto conocimiento. Entonces, decidí cursar un postgrado en Management Estratégico, que si bien era de conocimiento general, estaba seguro de que me podría brindar muchas herramientas que hasta el momento no había adquirido.

El problema era que para lograr la admisión en una carrera de postgrado, tenía que contar con un título de grado y, lamentablemente, el Profesorado era de nivel terciario, por lo cual decidí anotarme en un ciclo de Licenciatura en Educación Física y Deporte Recreativo. Básicamente, era una cursada de un año y medio que, una vez finalizada, permitía el acceso al título de Licenciado y con ese título ya podría continuar con el postgrado.

La cursada era a distancia, virtual, por lo que solo concurríamos a la sede para los exámenes presenciales. La mayor parte eran materias relacionadas con las diferentes formas de abordar la educación.

Llegando al final del ciclo, y entrando en las últimas materias, que eran base del conocimiento para preparar el trabajo de investigación, estudiábamos los diferentes métodos de investigación científica y cuál era el procedimiento correcto para aplicar. En ese momento fue que aprendí el concepto de Estado de Arte, lo que parece algo menor dentro de toda la bibliografía de esas materias, pero a mí me significó un cambio fundamental sobre la manera de encarar cada uno de mis proyectos.

Una de las definiciones de **estado del arte** la presenta como la modalidad de la investigación documental que permite el estudio del conocimiento acumulado (escrito en textos) dentro de un área específica. Básicamente, nos habla sobre la importancia de revisar lo hecho, antes de comenzar un nuevo proyecto o investigación, entendiendo que puede ocurrir que una gran idea ya haya sido pensada por otros que han recorrido un largo camino. Entonces, si no dedicamos tiempo a observar esta información, podemos perder nuestro esfuerzo en recorrer caminos que, transitados por otras personas, ya han brindado conclusiones importantes para lo que nosotros queremos hacer.

Tomar experiencias de otros y mejorarlas o adaptarlas no siempre tiene que ver con copiarlas, sino justamente con optimizar el trabajo. Por ende, esa materia me permitió dedicar un tiempo previo en el proceso inicial de cada proyecto. Con seguridad, haber pasado por esa Licenciatura me dejó una enseñanza que no estaba en los planes.

Finalmente, terminé con la cursada de la Licenciatura y también pude realizar un postgrado de Management Estratégico, que, si bien sirvió de mucho para mi carrera corporativa dentro de Sport Club, me fue de mayor utilidad para todo lo que iba a realizar con posterioridad.

He aquí la importancia de compilar resultados de otros trabajos sobre la temática que deseamos abordar en cada momento. Resulta fundamental buscar establecer qué sabemos o qué se ha hecho recientemente sobre el tema seleccionado, como así también en otras industrias cercanas.

Un ejemplo, que luego desarrollaré con detalle en otro capítulo, fue cuando decidí iniciar un proyecto de Entrenamiento Virtual, lo que básicamente consistía en filmar clases de Indoor Cycle para que mis clientes pudieran usarlas durante los horarios en que no tenían clases presenciales.

En este caso, lo natural hubiese sido filmar las clases, editarlas y listo. Pero, antes de la filmación, lo primero que hice fue chequear si existían otras empresas que hicieran lo mismo, cuáles eran los foros y comentarios de los usuarios, qué videos preferían a la hora de entrenar. Incluso, confirmé si los feedback eran positivos, analicé costos de software, hardware, filmaciones, actualizaciones, etcétera. Todo esto también es Estado de Arte desde el punto de vista de desarrollo de un producto, y les aseguro que es una herramienta muy valiosa y necesaria en la instancia previa de un nuevo proyecto.

Si bien el Estado de Arte es un concepto relacionado íntimamente con la investigación científica -de hecho, es parte de ella-, haciendo algunas adaptaciones, podríamos fácilmente aplicarlo en el mundo de los negocios, y con ello, disminuir al mínimo el nivel de error o garantizar un porcentaje de éxito mayor. Pero, al utilizar el Estado de Arte para un proyecto comercial, podemos caer en el error de confundirlo con un plan de negocios y, desde mi perspectiva, es por tanto necesaria la búsqueda de un análisis más amplio del proyecto, sabiendo que el plan de negocios tiene un esquema rígido, dejando muchos aspectos fuera de ese estudio inicial.

Para entender aún más esta diferencia, podemos acordar que un plan de negocios es aquel proceso o estudio que tiene como meta determinar los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y las soluciones precisas para resolver problemas futuros. En cambio, al realizar una búsqueda sobre el Estado de Arte de aquel proyecto, podremos encontrar mucha información que nos permitirá elegir el camino correcto desde el inicio.

A modo de ejemplo, voy a relatarles uno de nuestros últimos proyectos, en los que trabajamos durante meses con un cliente de Argentina.

Un día, nuestro cliente, Claudio, me contó que estaba en planes de mudar uno de sus ocho gimnasios, y la idea era pasar de un lugar de 400 m² a otro de 850 m². En ese lugar de 400 m² no le iba nada mal, el negocio daba su renta pero, sin dudas, duplicar los m² y mudar aquel gimnasio a un centro comercial sonaba como una idea prometedora.

Entonces, organizamos una reunión con el objetivo de hacer un relevamiento de las máquinas con las que contaban en el lugar actual para que luego pudiéramos armar una propuesta sobre

qué equipos debería comprar para ocupar el espacio del nuevo sitio.

Una vez hecho esto, noté que Claudio estaba focalizado y motivado con el armado de aquel nuevo lugar, pero no estaba viendo que iba a dejar un gimnasio que estaba en pleno funcionamiento, lo que si bien no era de sus mejores creaciones, al menos le dejaba una renta mensual. Con seguridad, cuando él saliera de ese lugar, otro emprendedor iba a ocuparlo con otro gimnasio y, entonces, él mismo generaría su propia competencia.

Si bien Claudio confiaba en que la mayoría de los clientes iba a pasar al nuevo lugar, sin dudas también un gran porcentaje no lo haría. Entonces, entendí que el riesgo era muy alto y, mas allá de presentarle la propuesta para equipar el nuevo lugar, comencé a intentar persuadirlo de que no cerrara el gimnasio actual o que por lo menos lo pensara un poco más.

Claudio lleva más de 30 años en la industria del fitness y tiene claro sus objetivos, pero más allá del conocimiento que le han dado tantos años de experiencia, él tiene la capacidad de escuchar. Por sobre todas las cosas, él confía en cada cosa que yo le recomiendo, porque sabe que mi primer objetivo es lograr que le vaya bien, ya que por la ley de la reciprocidad, ese éxito también me tocará a mí.

Le pedí que me diera dos semanas para presentarle un proyecto que salvara aquel espacio, un proyecto que complementara su empresa, la idea de un espacio que no compitiera con el nuevo lugar, pero que a su vez tuviera autonomía propia. Automáticamente, me dio su “ok”, y comenzamos a trabajar con todo mi equipo.

Ya de regreso en Buenos Aires, les conté a Santiago y a mi hermano que, más allá de la orden de compra para el proyecto de ampliación, teníamos chance de un nuevo proyecto y solo teníamos dos semanas para armar algo que fuera demoledor, algo con mucho “punch”, para que Claudio no tuviera chance de decir que no.

Así fue como, antes que nada, comenzamos con un Estudio de Arte. El primer paso fue ver las opciones de gimnasios de 400 m² que estaban de moda en otros países, con lo que descubrimos que esa cantidad de metros cuadrados era la ideal para un gimnasio de “nicho” o “boutique”. Básicamente, son gimnasios con una o dos actividades, solamente, que en general se dan en formato de clase y el éxito está basado en que la experiencia del cliente es mucho mejor que la de un gimnasio tradicional, por ende, aquellos clientes están dispuestos a pagar una cuota en promedio más alta que la regular. La idea sonaba bien, y se trataba de generarle un nuevo negocio a Claudio que refrescara su formato actual y que a su vez pudiera complementar su empresa de fitness.

El paso siguiente fue el análisis de las mejores 10 propuestas de gimnasios de nicho que daban vueltas por el mundo, y comenzamos a estudiarlos a fondo, ver y entender el mensaje que proponían, cómo lo comunicaban, cuál era su público objetivo, cómo era el método de entrenamiento, los colores que utilizaban, la ropa, qué elementos y máquinas integraban cada set, cuál era el perfil del coach, etcétera.

Finalmente, llegamos a la conclusión de que el ideal era una modalidad de boutique que se basara en un circuito con equipos cardio y un sector funcional, pero que tuviera la particularidad de que en todo momento los usuarios estuvieran siendo monitoreados mediante

una cardio-tacómetro, lo cual ayudaría a que cada sesión fuera más eficiente. De esta manera, los resultados del entrenamiento serían notablemente mejores que lo regular en un gimnasio estándar y sumaríamos la tecnología como valor agregado al servicio, algo tan ponderado por las nuevas generaciones.

El último paso fue armar la propuesta junto al plan de negocios, en donde estaba contemplada la inversión en equipamiento, el layout, el objetivo, la estructura organizacional necesaria, el monto de inversión total, financiación del proyecto en forma adicional; para este caso, hasta le propusimos un nombre y un logo.

Como frutilla del postre, también le propusimos a Claudio meternos con la parte de entrenamiento propiamente dicha, además de hacernos cargo de la capacitación y puesta en marcha de aquel lugar. Por ende, adicionamos bajo nuestra responsabilidad la generación de aquel valor agregado intangible que este tipo de lugares necesitan y despliegan. Para eso, enviamos a una entrenadora durante dos semanas a Chile, lugar en donde la empresa número uno en este tipo de gimnasios boutique tenía algunas sedes, con el objetivo de que tomara clases y entonces pudiéramos investigar a fondo aquel modelo tan exitoso. La idea no era copiar, la idea era mejorarlo todo, descubrir las falencias y adaptarlas para mejorar lo hecho, ponerle nuestra impronta y darle al cliente una solución, llave en mano.

Como resultado de todo este trabajo, y asado mediante, Claudio no tuvo chance, quedó impactado con la propuesta y pocos meses después ya teníamos el lugar en funcionamiento. Logramos cumplir el objetivo y aquel Estudio de Arte nos permitió dar con la flecha en el centro, no teníamos lugar para el error, y más allá de que detrás de este proyecto hubo un gran trabajo en equipo, aquel tiempo dedicado al Estudio de Arte nos marcó el camino para luego llegar a destino a mayor velocidad y sin improvisación. Actualmente, el modelo es muy exitoso, y ahora el plan es abrir dos o tres iguales para luego convertirlo todo en franquicia y lograr un plan de expansión con inversores externos.

Muchas veces, me encuentro con colegas que con gran entusiasmo están iniciando proyectos, corriendo bajo esa meta sin mirar hacia los costados, sin buscar información que, sin saber, podría ser la posibilidad de analizar una idea para que no llegue a ser un fracaso.

Por suerte, y por desgracia, vivimos en un país en el cual la mayor parte de las cosas llegan tiempo después que en otros países cercanos, por lo que solo tenemos que **estar atentos** a ver lo que pasa en México, Colombia o Brasil, ya que pronto llegará acá.

Otro ejemplo sobre la importancia de dedicarle tiempo a la investigación previa, o al Estado de Arte, se me presentó cuando se iniciaron las cadenas Low Cost en Brasil. Como una gran avalancha, comenzaron a instalar gimnasios que estaban muy bien equipados, cuya mensualidad era menos que la mitad de un gimnasio tradicional, y luego llegaron a México y Colombia. Un día, hablando con un operador de México, me di cuenta de que uno de los líderes de las cadenas de bajo coste tenía planificado abrir unos 50 gimnasios en un año, lo que daba una cuenta de unos cuatro al mes, un número loco e impensado hasta ese momento en nuestra industria.

Entonces, ahí fue que entendí que tarde o temprano llegarían a nuestro país y que deberíamos estar preparados para ese momento. Inmediatamente, me contacté con un amigo de Brasil, le conté la situación y me dijo:

— Venite a San Pablo dos días y yo te voy a ayudar.

Sin pensarlo, saqué pasaje y viajé. Mi amigo me acompañó de recorrida por tres o cuatro lugares, mientras me explicaba con lujo de detalle qué era conveniente y qué no lo era, en dónde debería poner el foco, cuáles eran los productos con menor nivel de postventa y, finalmente, cuáles eran las calidades de los productos que una empresa de gimnasios Low Cost necesitaba, ya que la tasa de uso era realmente alta.

Una vez en Buenos Aires, comencé un trabajo para conseguir los mejores fabricantes de Asia y Brasil, armamos un buen porfolio de productos y, si bien aún los gimnasios Low Cost no han llegado a la Argentina con el volumen de otros países, la facturación de esos productos está a niveles históricos y ya tenemos todo listo para cuando llegue el gran desembarco.

La *trazabilidad*: el objetivo inicial era hacer un postgrado para crecer en el ambiente corporativo de la cadena Sport Club, en medio de lo cual me vi obligado a cursar una Licenciatura que no estaba en mis planes.

Todo ello me llevó a adquirir nuevos conocimientos y generar herramientas que han sido utilizadas más adelante para fines que poco tenían que ver con el objetivo inicial. De eso se trata la trazabilidad de la vida: el Estado de Arte nos da información, y la información es el poder que nos ayuda a tomar mejores decisiones.

BRASIL

Durante el desarrollo narrativo de la *trazabilidad* de mi vida es impensado no dedicarle unos párrafos a Brasil, un país en donde realmente me siento como en casa cada vez que voy. Durante toda mi vida he logrado cosechar grandes amigos, muchos contactos, momentos de gran diversión, buenos negocios y algún que otro entrevero con las bellísimas brasileñas.

La primera vez que pisé suelo brasileño fue en un viaje al sur, más precisamente a Gravatal. En esa oportunidad, mi familia, junto con otras 10, había organizado un viaje grupal en micro a este punto del hermano país. Pasamos algo así como una semana de verdadera diversión. Si bien yo era muy chico, calculo que tenía siete años, no más, aún tengo algunos recuerdos de ese viaje.

Mi segunda oportunidad fue tal vez la de mayor enamoramiento, tenía 12 años, y salimos con mi familia de vacaciones hacia Río de Janeiro. Era la primera vez que viajaba en avión, así que ese viaje llevaba unos cuantos kilos de expectativas encima. Recuerdo que me enamoré de Río, fue algo mágico, y ese deslumbramiento duró hasta que logré volver allí unos 10 años más tarde.

En ese impase, tuve la chance de conocer otro punto muy interesante que se llama Moro de Sao Pablo, es un pequeño Moro en una isla del nordeste de Brasil. Exactamente en el año 1997, ya cansado de pasar siempre mis veranos en San Bernardo, decidí embarcarme solo a la aventura de conocer aquel lugar tan especial y lleno de historias de toda índole, ya que era un buen sitio, según mi amigo y colega de Río Estudiantil llamado Néstor –que cada año viajaba a ese lugar para pasar de dos a tres meses de vacaciones-.

Para ese viaje, el Morro era el primer año que tenía Energía Eléctrica, por lo cual, ¡imaginen lo agreste del lugar! Me acuerdo de que llegué al aeropuerto de Bahía y tomé una pequeña avioneta para seis personas que me llevó hasta la isla, aterrizando en una pista de pasto, algo similar a las pistas las películas de narcos.

Una vez aterrizados, teníamos que tomar una especie de tren impulsado por un tractor que nos llevaba hasta a tercera praia, lugar en donde en teoría vivía mi amigo Néstor. Esa era toda la data que tenía sobre su paradero, ya que en esa época no existía el celular y menos el mail, WhatsApp, etcétera. Ese recorrido fue mágico, pude conocer la isla desde su interior, hasta que en un momento salimos a la playa. Era la primera vez en mi vida que veía arena blanca y agua celeste, realmente parecía un sueño y poco me importaba si encontraba o no a Néstor, saber que durante 20 días iba a quedarme ahí ya era motivo suficiente para estar feliz.

Llegando a la tercera praia, busqué mi posada y me quede descansando en mi habitación hasta quedarme dormido. A eso de las 12 de la noche me desperté, fui a la recepción, donde un sereno me saludó y me preguntó por qué no iba a la fiesta. Yo no sabía que había fiesta en la playa, recién tenía unas pocas horas en ese lugar y aún no entendía la dinámica.

Entonces, me cambié y salí hacia la playa, pero el camino estaba muy oscuro, y el guardia me prestó una pequeña linterna que me fue de gran ayuda. Fueron aproximadamente 10 minutos

por aquel pequeño sendero, pero, poco a poco, al acercarme a la playa, podía escuchar el inconfundible ritmo de la música axe, típica de la zona de Salvador de Bahía.

Fue entonces que, al llegar a la playa, vi un grupo muy grande de personas, calculo unas 300, y entre ellas pude ver a mi amigo Néstor con un look de playa: ojotas, short, bronceado caribeño y, como siempre, un trago en la mano. Es difícil explicar la alegría que sentí en ese momento, sin dudas que era la pieza que faltaba para asegurarme unas vacaciones inolvidables.

Néstor era una persona muy alegre y dispuesta a disfrutar al 100% cada momento, y más aún en ese paraíso.

Fueron 20 días de fiesta real, conocí mucha gente de países diferentes, me divertí, baile, llené mi mochila de anécdotas y de hermosas experiencias. En medio de eso, tuve que hacer un curso acelerado de portuñol para lograr conquistar mujeres y comunicarme con los nativos de la isla, pero lo más importante fue que, a mi regreso, yo sabía que no era el mismo, algo nuevo pasaba dentro mío, ese viaje me condicionó de manera positiva para muchas cosas que pasarían posteriormente.

Con el transcurrir de los años, tuve la chance de hacer algunos viajes a San Pablo con mi padre, y como él pasaba varias semanas del año allí, podía practicar y mejorar mi nivel de portugués en las charlas que tenía con su secretaria Cuca.

Luego, llegó aquel viaje tan importante en mi vida, aquellas vacaciones en Arrial que fueron un antes y un después en mi recorrido y que una vez más hicieron que Brasil tomara un lugar protagónico en la *trazabilidad*. En cada momento, en cada cambio, en muchos recuerdos y experiencias estaba presente Brasil.

Para esa época, mi nivel de portugués era avanzado; si bien nunca me había tomado el trabajo de estudiarlo, no sé cómo pero cada día aprendía más rápido y lograba incorporar palabras nuevas con facilidad, entendía las letras de las canciones y podía participar de conversaciones sin problema alguno.

Corría el año 2003 o 2004, mi principal actividad laboral era dictar clases grupales, daba unas cinco al día, y después de un año de mucha actividad, me encontré muy cansado, mi cuerpo necesitaba parar unos días, el trajín de dar muchas clases por día ya comenzaba a dejar sus huellas. Entonces, decidí volver a Río de Janeiro, aquella ciudad que tanto me había enamorado de niño y que necesitaba reencontrar. Quería volver a sentir ese aroma tan particular, ver sus playas y esa combinación perfecta entre asfalto y arena que convirtió a Río en una ciudad maravillosa.

Mis ingresos como profe no eran muy abultados, por lo que debía planificar unas vacaciones low cost. Entonces, saqué el pasaje y decidí alojarme en un hostel llamado Che Lagarto, ubicado en la zona de Copacabana. Con el fin de gastar lo mínimo indispensable, reservé aquellas habitaciones compartidas y partí hacia una nueva aventura.

Al llegar al hostel, no me sentí muy a gusto, y si bien estaba contento de volver a caminar las calles de Río, ese lugar no era lo que esperaba. Fue entonces que, chateando por MSN, Romina me recomendó que fuera a conocer la Pousada de Margarida en la zona de Ipanema. Le hice caso a ella, que es una experta planificando viajes. De hecho, hasta el día de hoy, cada vez que

salgo hacia un destino que no conozco, primero hago una llamada a Romi para escuchar sus recomendaciones.

Esa misma mañana, salí caminando con destino a Ipanema y luego de unos 20 minutos de caminata, llegué hasta la Pousada de Margarida, un lugar sencillito, pero mucho más pulcro y ordenado que aquel hostel en donde me estaba hospedando. En la recepción se encontraba Margarida, una señora que para esa época debería tener unos 60 años, hija de portugueses y muy cuidadosa con quien alojaba en su pousada familiar.

Fue entonces que le conté mi historia sobre la mala elección del hostel y que mi amiga Romina me había recomendado su lugar. Margarida, siempre desconfiada, me dijo:

—“Puede quedarse, pero tiene que saber que aquí usted duerme solo, no puede traer mininas, ni prostitutas, ni travestis.” “Ok.”

Al principio me dio mucha risa su frontalidad, pero enseguida entendí que era una regla buena para todos y que eso aseguraba mi descanso, por lo que acepté esas reglas, fui a buscar mi bolso a Che Lagarto y pasé los 10 días siguientes en ese lugar.

Lo primero que hice fue anotarme en un gimnasio que quedaba a unas cuadras de la posada, ya que el fitness en Brasil siempre está por delante del argentino. Era una buena oportunidad para tomar clases como alumno y aprender nuevos tips para las propias.

Luego, comencé a buscar lugares donde conseguir comida sana y económica, ya que el gasto adicional de pagar un segundo hotel me había dejado en banca rota. Una vez asentado en el barrio de Ipanema, me dediqué a disfrutar al máximo cada día, disfruté mucho de Río y, sobre todo, conocí a Margarida, una persona muy sabia con la cual compartí cada una de sus historias y consejos.

Al regresar, mi nivel de portugués era muy alto, esas vacaciones aproveché el tiempo de playa para leer unos tres libros en ese idioma, había tomado unas 20 clases en el gimnasio y hablaba con cuantas personas me cruzaba. Fueron unas vacaciones muy reparadoras, en donde logré cumplir con mi objetivo de recuperarme física y mentalmente.

Durante los siete años que siguieron, volví a ese mismo lugar, una o dos veces al año, repitiendo exactamente la misma rutina: Río, Pousada de Margarida, Gimnasio Proforma y el puesto 10 en la playa de Ipanema. No necesitaba nada más que eso, nada superaba esas vacaciones y no me importaba repetirlas.

Mi anteúltima vez en Río fue en marzo de 2011, cuando decidí viajar para el Carnaval, si bien ya había estado muchas veces allí, nada es igual en esa semana. La ciudad cambia, la gente cambia, todo está convulsionado, se siente un clima tenso, una energía especial que solo sucede durante el Carnaval.

Un día antes de salir con destino a CARNAVAL RIO 2011, se me ocurrió postearlo en Facebook, razón por la cual me llegó el contacto de un amigo de la infancia que se llamaba Patricio, que por casualidad también viajaba a Río para esa misma fecha, por lo que acordamos vernos allá. Pato iba de visita a la casa de un pariente que vivía en Río y se llama Aloisio, dueño de tres hoteles muy importantes.

Un día, cenando en la casa de Aloisio, se me ocurrió contarle que mi sueño era bailar en el sambódromo. Aloisio me miró y me dijo sin titubear.

—Voce quiere danzar, voce va a danzar.

Al otro día, a las 10 am, mi amigo Patricio me pasó a buscar con el chofer de Aloisio en un carro blindado con rumbo al barrio de Caxias, un lugar muy peligroso en donde teníamos que ir a buscar nuestro traje de fantasía para bailar el viernes siguiente con la Escola Grande Rio. Realmente, no podía creerlo, estaba por cumplir un sueño y gracias a un comentario inocente en medio de una cena, ¡¡vaya, causalidad!!

Llegamos al lugar, nos probamos los trajes, nos dieron las directivas para el desfile y solo quedaba esperar que llegara el gran día. Ese viernes por la mañana me desperté y, como todos los días en Río, salí para el gimnasio, regresé, tomé mi desayuno y me la pasé todo el día en la playa tomando sol. Sin embargo, ese día era diferente, los nervios y la ansiedad se hacían sentir, miraba el reloj a cada momento pero los minutos duraban más que lo normal. Ya no sabía qué más hacer para que el tiempo pasara más rápido. Entonces, decidí irme a dormir, con el objetivo de llegar bien descansado al desfile.

A las 20:00, tomé un taxi y pasé a buscar a Patricio con destino al Sambódromo. Llegamos, nos pusimos el traje y buscamos nuestro lugar. No era muy difícil de encontrar, nos había tocado el disfraz de Caballo Marino, por lo que teníamos que buscar a los de nuestra tribu. Primero, pasamos las tartarugas, los tubarones y finalmente encontramos los caballos marinos. Luego de esperar unas dos horas, aproximadamente, llegó el turno de nuestra escola. Para ese entonces, teníamos todas las directivas sobre qué debíamos hacer y, sobre todo, sobre lo que no deberíamos hacer, ya que el desfile es una competencia en sí misma y requiere de cuidados mínimos para que la escola no reciba penalidades.

Entonces, se escuchó al locutor que nos presentaba:

—Directamente del Bloque de Caxias a Grande Rio.

Luego, fuegos artificiales y los tambores que comenzaron a sonar. Lo que siguió fue una hora y media de baile, diversión, emoción y mucha felicidad, fue un momento de gran alegría que llevaré por siempre en mi corazón.

Mi historia con Brasil continuó, ya que si bien no volví de vacaciones, regresé en varias oportunidades a la FERIA FITNESS BRASIL, siendo aquella del 2008 la que me hizo descubrir aquel producto que me permitió comenzar el gran proyecto BSHAKER.

En el año 2013, luego de aquella reunión con Edgard Corona, comencé a trabajar con Smart fit en el proyecto SWAY de entrenamiento virtual. Fue para ese entonces que tuve el gran placer de conocer a Thiago, un funcionario del Grupo Bio y mano derecha de Corona. Thiago es una de las personas más inteligentes y más hábiles para negociar que conozco, pero que más allá de su rudeza para lograr grandes descuentos, sin dudas es de las personas que más puertas me abrió, por lo que hoy en día lo considero un gran amigo.

Finalmente, sobre Brasil me queda mencionar a otra persona que me ayudó y me ayuda mucho. Hoy, uno de mis socios estratégicos más importantes y con quien construimos una gran sinergia desde el momento inicial. Su nombre es Renato, director de Casa do Fitness. Con

Renato nos conocíamos desde hacía algunos años, pero parecía que nos conocíamos de toda la vida. El contacto inicial fue a través de Sid Petrus, director de Water Rower, fue él quien nos presentó.

Después de aquel momento en la visita de IHRSA BRASIL en 2015, comenzamos a compartir información y a darnos soporte mutuamente. Estábamos siempre atentos para ver qué podía aportar cada uno para que el otro fuera mejor; todo eso se daba sin pedir nada a cambio. Hoy en día, Renato es una de las personas de mayor confianza que tengo cerca de mí, y estoy seguro de que juntos construiremos grandes cosas en los próximos años.

La *trazabilidad* y Brasil están ligados y son prueba de mi teoría. Nunca supe bien cómo fue que aprendí a hablar en portugués a niveles avanzados sin estudiarlo. Siempre digo que en otra vida tal vez fui brasileño, pero la verdad es que lo místico o lo sobrenatural no es mi fuerte, por lo que descarto la teoría. Lo único que puedo asegurar es que mi cercanía y mi cariño son enormes con la gente de ese país.

Uniendo cabos, puedo entender por qué me siento tan a gusto cada vez que voy y, sin dudas, hoy puedo sentirlo y vivirlo de esta forma por la mismísima *trazabilidad*. Sin buscarlo deliberadamente, Brasil y su gente han tenido un lugar protagónico en cada momento importante de mi vida. Desde aquel inocente viaje familiar a esta actualidad, ligada diariamente a mi empresa, es testimonio de que todo se construye, solo tenemos que aprender a verlo y aprovecharlo.

EL RADAR ENCENDIDO

Es muy importante dedicar tiempo para ver qué han hecho otros o qué hacen actualmente, lo que seguramente te despertará muchas ideas, pero, ¡jojo!, no hablo de copiar, sino de tomar lo que está bien hecho para mejorarlo, como así de también estar con el radar siempre en modo ON, intentando pescar cualquier movimiento por la zona.

Estos movimientos pueden ser charlas con amigos, recuerdos de la infancia, colegas, competidores, otras industrias, ver películas u otros hechos que puedan parecer insignificantes pero que no lo sean, TODO SIGNIFICA, y contribuye a la *trazabilidad*.

Recuerdo, de cuando era muy chico, que mi viejo contaba las historias sobre su amigo llamado Héctor, un empresario de la industria del juguete que logró una gran fortuna visitando exposiciones en el exterior y nacionalizando esas ideas en nuestro país. Luego de varios años, pude ver que en todas las industrias ocurre lo mismo y en la del fitness aún más. Por lo tanto, ¿por qué no? Aquí aproveché un **Hecho de base** que se originó en una charla inofensiva con mi padre y que más tarde la tendría en cuenta para mis proyectos.

Más adelante contaré en detalle algunas anécdotas sobre productos que hemos traído del exterior, pero básicamente, en lo personal, cada año visito entre tres y cinco ferias en diferentes partes del mundo, buscando nuevos productos, novedades u otros elementos que mejoren el estándar de lo actual. El recuerdo de Héctor me quedó presente y saber que él lo hizo me dio mucha tranquilidad cada vez que partía hacia una nueva misión comercial, y me la sigue brindando hoy en día.

Es fundamental saber, también, que hay empresas que fabrican productos para un determinado nivel de clientes: las empresas grandes producen productos caros y de calidad, generan la necesidad mediante la publicidad y luego logran vender esos productos con una gran rentabilidad. Pero, ¿qué sucede con aquellos clientes que también consumen esa publicidad aunque no puedan acceder a ese producto? Una posibilidad es ver qué hacen los Grandes para Grandes y conseguir productos similares más baratos, para los más chicos, ya que alguien tiene que abastecer esa demanda.

Un ejemplo se repite cada año, durante los meses de marzo y abril, cuando las empresas más importantes del mundo de fitness presentan las novedades en dos trade shows: uno se llama IHRSA, se hace en USA; y el otro se llama FIBO, y se hace en Alemania. Ahí se pueden observar, además de a los dueños de gimnasios que buscan las últimas novedades del fitness, a cientos de ingenieros chinos sacando fotos como espías de la CIA, en busca de obtener la información necesaria para copiar lo más exacto posible aquel producto. Estas copias luego serán ofrecidas a aquellos clientes que quedan fuera del rango de precio de las grandes marcas. Tal vez, este negocio es muchos más grande que el primero y poca gente lo sabe bien.

Estar atentos a los movimientos de la forma de comunicar o a las estrategias de otras industrias puede darnos muchas soluciones para nuestro negocio; por ejemplo, las empresas low cost comenzaron por las aerolíneas, luego siguieron por los hoteles, los bancos, los seguros y ahora

llegaron a los gimnasios. ¡Y bien que han dado un gran golpe a la industria!, estas empresas low cost cambiaron la manera de comercializar el servicio, cambiando para siempre el esquema de precios y dejando en evidencia que muchas empresas cobraban un servicio como Premium pero que no lo era, logrando quedarse, día a día, con un nuevo sector del mercado.

Ahora, estas empresas low cost necesitan de proveedores que estén realmente preparados desde varios puntos de vista, para dar el servicio y producto que se necesita.

En mi caso en particular, como conté en un capítulo anterior, estuve muy atento a la llegada de estas empresas y me preparé para ellas, consiguiendo grandes resultados, siendo hoy en día una de las empresas líderes para este segmento. Mientras otros estaban concentrados en el mercado local, yo me tomé el tiempo para estar una jugada anticipado, buscando productos, creando relaciones de confianza y cerrando negocios para bloquear a mis competidores.

Por otro lado, hacer foco en un producto y volverte especialista también es una gran estrategia. Si eres realmente bueno, te valorarán más que a otros, de lo que un buen ejemplo es Scania, sinónimo de Camiones. Lo contrario ocurre cuando quieres apuntar a varios objetivos al mismo tiempo, lo que es un error común de todo emprendedor novato.

Recuerdo, en mis inicios, cuando no quería dejar idea sin realizar, que a todo lo que se me ocurría le daba un gran impulso inicial, pero luego, sin darme cuenta, iba perdiendo fuerza y llegaba otra nueva idea, por lo que no lograba terminar una que ya tenía otra por la mitad. Esto tenía un efecto de "Carro enterrado en la arena": si bien tiene fuerza para girar, no logra salir del pozo y siempre queda en el mismo lugar. Saber colocar el foco en algo abre a una etapa de madurez que te lleva a lograr objetivos tangibles.

Estar atento a tu competencia es clave, también, ya que seguramente tendrás que convivir muchos años con ella y, poco a poco, los conocerás como a tu propio hermano. Entender su génesis y entender qué han hecho te permitirá anticipar sus movimientos y sacarles algunas ventajas. Esto es como una partida de ajedrez: sería un gran error mover una pieza sin pensar cuál será la posible jugada de tu competidor.

Por ejemplo, en mi rubro, la mayoría de mis competidores son empresas que me doblan en años en la industria, por lo que es más fácil entender su recorrido. Ellos tienen mucha experiencia en el mercado vendiendo productos, pero poca experiencia en la gestión de gimnasios y menos aún en la actividad física. Por suerte, yo pude hacer una lectura rápida sobre esta situación, lo que me permitió poner foco en mis fortalezas. Básicamente, son dos: el ojo clínico para la selección de productos que realmente serán valorados por los clientes y la oferta de soluciones integrales que no solo consistan en vender equipos, sino también en brindar la formación de entrenadores y asesoramiento integral de cada proyecto. Obviamente que todo esto es parte del aprovechamiento de la trazabilidad de la vida como sumatoria de experiencias.

A la hora de estar atentos, también es indispensable comprender a tu mercado y a tus clientes, ver cómo reaccionan ante los cambios, qué necesitan o cómo generarles la necesidad, cuáles son clientes abiertos a novedades o cuáles lo son a renovarse en productos básicos, quién busca calidad y quién busca precio. Finalmente, es necesario distinguir cuál de ellos se mueve por

dinero o por ego, lo que no es un dato menor a la hora de comunicar. Toda esta información es básica, y a la vez necesaria, ya que te permitirá ganar tiempo.

En ejemplo claro es un cliente que tenemos en el interior, es un gimnasio mediano del interior de una provincia. Este cliente tiene el gimnasio hace más de 30 años, es su casa, su cuerpo, su ego, su estima, su vida. Por lo tanto, es un cliente abierto a tener antes que nadie cada novedad que nosotros presentemos al mercado. Es más, si puede tenerla antes de la presentación, aún mejor. El efecto contrario ocurre con las grandes cadenas, dado que muchas de ellas no tienen tiempo ni ganas para las novedades; con ellas debes concentrarte en los productos básicos y con precios bajos.

La *trazabilidad*: estar atentos nos permite recolectar información no escrita. Esta acción de recolectar consiste en: observar, probar, tocar, escuchar y estar siempre con el radar encendido, ya que a esa información podrás utilizarla más temprano que tarde. Si dejás pasar por alto la información que te rodea, cortarás el proceso de trazabilidad que tanto te ayuda. Estar atentos es como juntar herramientas y guardarlas en un cajón para cuando algo ande mal o queramos construir una nueva idea. Debemos contar con esa caja y utilizarla lo mejor posible. De eso se trata la teoría de la trazabilidad de la vida: si no estás atento, perderás oportunidades que pasan por en frente de tus ojos sin que las tomes, dejándoselas a otro.

EL PROFE

Si bien descubrí mi vocación llegando a los veintitantos, ahora, con la posibilidad de revisar mi historia, estoy convencido de que desde siempre quise ser Profe. Recuerdo con gran admiración a cada profesor que tuve y valoro la enorme base que el deporte dejó en mi vida. Si bien nunca tuve condiciones innatas para los deportes, a lo largo de mi vida y con mucho esfuerzo, logré destacarme en algunos de ellos, equilibrando con mucho trabajo las diferencias que existían con mis compañeros talentosos, basándome en aquella frase de Norteamérica que dice: **“Hard work beats talent, when talent doesn’t work hard”**. Tal vez mis profes, sin saberlo, germinaron la semilla que hoy en día se ha convertido en árbol, llevando la profesión a un nivel de desarrollo que ni yo me podía imaginar.

Antes de comenzar el Profesorado, hubo múltiples destellos que fueron forjando sobre esta vocación. De chico, la predisposición para seguir al pie de la letra cada instrucción de mis profesores de Educación Física, como también para buscar el esfuerzo máximo para integrar las selecciones de Handball de mi colegio, fueron las bases de lo que habría de pasar después.

Durante los campamentos, siempre estaba listo y expectante para liderar los grupos ALF (Agua, Leña y Fuego) y hacer méritos para ser parte del minúsculo grupo elegido a la hora salir de exploración con los Profes, hecho que me daba mucho placer y alimentaba mi estima.

Llegando a la adolescencia, me recuerdo como líder natural, característica vital que todo Profe debe desarrollar para conducir grupos de manera eficiente. De mi época de coordinador, se me viene a la mente la facilidad y el placer que me daba conducir aquellos grupos de adolescentes descarriados, las noches de boliche en donde ellos seguían mis pasos de baile y la característica innata de liderarlos sin la necesidad del autoritarismo.

Pero, todo esto comenzó a formalizarse aquel verano del 2000 en el que Jimena y Flor me contaban sobre cómo era la cursada del profesorado, de los momentos de diversión, y de las vivencias innumerables de cada día. También, me contaban del gran esfuerzo físico que representaba aprobar cada materia práctica. Eso, al principio, me preocupaba un poco, pero después de finalizado el curso de Guardavidas, mi cabeza estaba muy fortalecida y ninguna barrera era suficientemente alta como para frenarme.

Estaba convencido de que finalmente había encontrado mi camino, y quería acelerar lo más rápido posible, ya que sentía que había perdido mucho tiempo con cosas que consideraba que no eran de relevancia, aunque sin duda todo lo hecho sumó su aporte para el recorrido de mi *trazabilidad*.

Entonces, a principios de marzo de 2001, llegó el día de examen de ingreso para la carrera de Educación Física. Ya había dejado atrás mis tres años de cursada de Marketing y mi foco estaba puesto en esta nueva etapa.

La prueba era sencilla, un test de cooper, test de salto, natación, flexibilidad y algunos reglamentos para la parte teórica. Esa prueba la pasé fácilmente y entonces comencé con gran placer la cursada. El único momento no tan grato era cuando tocaba la materia de gimnasia

deportiva, mi gran talón de Aquiles. El resto de las materias me resultaban muy fáciles y aquellos cuatro años pasaron con mucha velocidad.

Cuando llegó el verano de 2003, yo cursaba el 2° año y planifiqué ir a trabajar a la Costa con varios amigos guardavidas. Alquilamos una pequeña vivienda en Villa Gesell, y ya instalados, recorrí cada uno de los balnearios para postularme como guardavidas. Luego de varias semanas, y casi ya entrando en el mes de enero, logré conseguir un puesto en un balneario al sur de la ciudad, en donde trabajaba medio día de guardavidas y medio día como profe de recreación de los niños de aquel balneario.

Fue un verano inolvidable, en donde por primera vez desde mi adolescencia pude disfrutar la playa de día, nadar, correr y, sobre todo, vivenciar y alimentar mi autoestima siendo foco de las miradas, ya que el guardavidas es el rey de la playa y eso se siente en cada momento.

Pasaban los días y nuevamente un **Hecho complementario** inició una nueva etapa de mi vida. Fue cuando conocí a Celeste, una profe que daba clases de Aero-salsa en ese mismo balneario y cada tarde juntaba a más de 100 personas que la seguían al ritmo de la música.

Al poco tiempo, comenzamos a salir y, si bien fue solo una historia de amor veraniega, ella me contó sobre las bondades de su trabajo, cómo ganaba dinero trabajando con las clases y que eso le permitía estudiar y mantenerse.

Fue ella quien me recomendó un lugar en el barrio de Adrogué, en donde dictaban cursos para Instructor en Técnicas de la Gimnasia o, resumiendo, Profesor de Aerobics, como comúnmente lo llamaban en ese momento. Al principio, me pareció una locura, porque mi única experiencia con las coreografías había sido la de aquellas noches de Bariloche, en donde los alumnos seguían mis pasos, pero eso era muy sencillo y con un gran nivel de improvisación. Esto era diferente, había que planificar, aprender pasos, recordar los córeos, elegir la música etcétera. Esto era una profesión, y requería de una capacitación y de profesionalismo. Pero, la verdad es que necesitaba trabajar de profe, todavía me faltaba mucho tiempo para finalizar mi cursada, entonces, en mi vuelta a Buenos Aires, comencé mi carrera de instructor en forma paralela con el Profesorado.

Al principio, fue muy divertido, eran unas 40 chicas, otro compañero y yo. La frustración de no poder seguir las córeos la convertíamos en risas, pero, poco a poco, comencé a entender la dinámica, y meses más tarde ya estaba listo para buscar lugares en donde hacer mis primeras experiencias como Profe. Fue así como conseguí un horario de las 9 de la mañana en una sociedad de fomento de mi barrio, las alumnas tenían en promedio más de 55 años, muy mal estado físico, el lugar dejaba mucho que desear y los materiales estaban muy rotos. Pero, así y todo, yo era feliz en ese lugar, mis clases de localizada y step eran muy básicas, ya que mis conocimientos y mi posibilidad de armar córeos también eran básicos, pero mis alumnas estaban contentas, se sentían a gusto con mis clases, porque para ese momento los profes estrella armaban córeos muy difíciles y entonces nadie lograba seguirlas. Al poco tiempo, mis clases tuvieron más y más participantes.

Para ese momento, unas tres veces por semana, iba a nadar a la pileta de la sede de Racing Club, donde integraba un equipo de nadadores Master, con quienes participábamos en

competencias de carreras de aguas abiertas, lo cual era una buena excusa para mantenerme en forma, y de paso, nadaba acompañado.

En esa pileta, me encontré con un amigo de mi época de Waterpolo que se llamaba Diego, él era el guardavidas de esa pileta y estaba de novio con Roxana, que era la dueña de un gimnasio muy conocido en el barrio de Belgrano, en donde estaban todas las tendencias del fitness.

Un día, hablando con Diego, me enteré de las Clases de Body Systems. Yo no sabía bien de qué se trataba, pero escuchando el relato de Diego, entendí que era muy importante conocer más, por lo que me metí en internet e intenté anotarme para hacer uno de los tantos cursos que dictaban. El que más me interesaba se llamaba Body Pump, una clase de localizada con barras.

Entonces, llené la inscripción, pero era condición para poder participar que algún gimnasio licenciado con Body Systems autorizara mi participación, ya que esos cursos no eran abiertos para todo el mundo, lo consulté con Diego y él, sin dudarlo, me firmó el formulario.

Recuerdo perfectamente las ganas con las que fui a tomar ese curso. Realmente, iba a ciegas, sabía y no sabía, pero estaba seguro de que esta capacitación me abriría una puerta enorme. Llegó el momento, y luego de tres fines de semana de mucho entrenamiento y práctica, logré aprobar el curso y convertirme en instructor de Body Pump. Con el certificado en mano y mucha alegría, fui a ver a Darío, quien era el propietario del gimnasio Toning de Avellaneda, me presenté y le conté quién era. Al poco tiempo, me llamó y me propuso comenzar a dictar clases de Body Pump dos veces a la semana; sin dudarlo le dije que "¡sí!"

Gracias a ese curso, había pasado de un salón en una sociedad de fomento a un gimnasio con gran renombre en mi ciudad, todo era sumar y sumar. Allí conocí a Marcela, era la mas conocida aquel centro de fitness, y con ella hicimos una gran dupla durante casi los tres años que trabajé allí.

Esos años en el Toning fueron una gran escuela y me permitieron construir los cimientos para cuando llegó el momento de pasar a trabajar en las grandes cadenas de Buenos Aires.

Al poco tiempo de mi certificación de Body Pump, decidí hacer otro curso, llamado Body Combat, una certificación en Fitness de Combate, algo que yo sentía que estaba hecho para mí. A diferencia de cuando tuve que inscribirme para el curso de Body Pump, ahora todo era más fácil, ya que Darío firmaba mis permisos. Al comenzar la cursada, me encontré con una pequeña piedra en el camino: Body Combat era un poco más complejo, requería de una técnica que yo no tenía, por lo que desaprobé en mi primer intento.

Durante el mes siguiente, practiqué mucho, entrené y tomé clases con Marcela y esto me llevó a mejorar y esperar el día para volver a intentarlo. En aquel tiempo, el examen duraba un día entero, realmente era agotador, pero era la única vía por la que los Master Trainer se aseguraran de que realmente estábamos listos para dar clases al día siguiente.

La razón principal por la cual me detengo en este hecho es por que gracias al HECHO de haber desaprobado mi primer intento de BODY COMBAT y que ello me obligara a rendir en una segunda instancia fue que conocí a Mara, una excelente persona con la que forjamos una gran amistad que perdura en el día de hoy. Durante el almuerzo, me senté junto a ella y me contó que trabajaba para Sport Club, una de las cadenas de gimnasios más importantes de

Argentina, y que en pocos meses comenzaría un trabajo de coordinadora para una nueva sede en el Shopping Unicenter, para lo que estaba buscando profes. Me pasó su tarjeta personal, y sin saber lo importante que sería para mi vida ese momento, guardé la tarjeta en mi billetera.

Sinceramente, yo no sabía en dónde quedaba el Shopping Unicenter y me dio mucha vergüenza preguntarle. Mi vida transcurría en Avellaneda y, si bien conocía bastante la Capital, no tenía bien claro por dónde quedaba, por lo que no me hice mucha ilusión, pero era bueno tener a alguien conocido dentro de Sport Club.

Cerca de un año y medio después, finalicé la cursada del Profesorado y decidí mudarme a Capital, ya que las oportunidades eran mayores y necesitaba incrementar mis ingresos. Entonces, conseguí un departamento en el barrio de Núñez; acto seguido, armé un CV y comencé a dar vueltas por los gimnasios, tratando de buscar horas.

Un día, revisando mi billetera, encontré el teléfono de Mara, no dudé en llamarla, y por suerte se acordaba perfectamente de mí. Le conté que ahora vivía en capital, a solo 10 minutos del Shopping Unicenter y ella me contó que el gimnasio aún no abría sus puertas por una demora en los tiempos de obra.

En ese momento, Mara me propuso hacer una clase de prueba en el Sport Club de la avenida Cabildo. Su idea era que yo dictara una clase de Spinning para ver si estaba acorde al nivel que buscaba para las horas que necesitaba cubrir de la grilla inicial del nuevo Sport Club.

Por suerte, la prueba salió genial, tenía varios años dando esas clases, así que pude hacerlo con mucha seguridad. Finalizada la clase, Mara me confirmó mis dos primeros horarios en Sport Club sede Unicenter, los martes y jueves a las 13:15 hs. Al mismo tiempo, me presentó a su novio, Arturo, que era coordinador del Gimnasio Megatlon de las Cañitas, un lugar súper conocido y para ese momento era el más importante de la cadena. Él me propuso ser suplente, durante el verano, de las clases de Body Pump que dictaba una profe muy famosa en el ambiente del fitness ya que dictaba clases en un programa de TV dedicado al fitness y que ese verano se iba a trabajar a Punta del Este para una marca de yogures saludables.

Finalmente, y para cerrar el combo, participé de un casting de profesores que la cadena Megatlon había organizado para una nueva sucursal que abriría en el barrio de la Recoleta, donde conocí a Facundo, coordinador de la sede, y también a Nicolás, que era coordinador de la sede de Belgrano. Ambos aprobaron mi desempeño en el casting y me dieron horas para los gimnasios en donde ellos trabajaban.

Entonces, a menos de un mes de mi mudanza, me encontré trabajando en cuatro gimnasios muy importantes de Buenos Aires, con horarios centrales y un nivel de exposición bastante alta. Los años siguientes fueron de puro crecimiento personal, estaba muy afianzado en el mercado del fitness, dictaba unas 25 a 30 clases semanales, tenía varios alumnos personalizados y me habían convocado para integrar el grupo de profes que colaborarían con certificación de la norma ISO9001 del Sport Club Unicenter. En ese momento, la sede estaba gerenciada por Fernando, otro gran amigo que me dio la vida y un gran consejero en momentos urgentes.

Gracias a Fernando y a Mara, obtuve un lugar protagónico dentro del club, me dieron libertad para llevar adelante una idea de planificación única para clases de Indoor cycle, o lo que hoy

se conoce como WOD. Esto me permitió dictar cursos para profes adentro de la cadena y escribir el primer manual de Sport-cycle.

Para esos años, me encontraba en una zona de gran confort, amaba mi trabajo, disfrutaba cada momento y cada tanto me permitía darme el gusto de tomar vacaciones en Río de Janeiro. Sin embargo, un día todo comenzó a cambiar, nos desayunamos con la noticia de que Fernando, nuestro líder, se iba a trabajar a España, una noticia buena y mala a la vez; buena, porque sabíamos que era lo que él quería, y mala, porque esto nos sacaba a todos de aquella zona de confort.

Antes de irse, Fernando le habló sobre mí a un gerente regional que se llamaba Gustavo, quien estaba buscando un coordinador para reemplazar a otro que se estaba yendo. Fue en ese momento que comencé a dejar poco a poco las clases grupales para meterme de lleno en la gestión. Si bien fue un cambio abrupto y muy duro, hoy lo recuerdo con gran alegría, porque si bien las cosas no salieron como esperaba, ese cambio fue el inicio de otra gran etapa que contaré en otro capítulo.

La *trazabilidad*: todos los años que pasé como profe fueron la base que me sustentó y me sustenta hoy en día. Si de algo estoy seguro es de que hubiese sido imposible llegar a conformar mi empresa sin antes haber pasado por aquella sociedad de fomento descuidada.

El siguiente escalón fue el tonning, que me llevó a desembarcar en las grandes cadenas sin dar un paso en falso. Al mismo tiempo, cada capacitación, cada curso me dio ese plus que me faltaba para explotar mi potencial. Finalmente, me gané el respeto de los colegas que hoy en día continúo frecuentando; la mayoría de ellos se encuentra ocupando cargos jerárquicos en cada uno de sus trabajos. Nos alegra y divierte mucho recordar todos aquellos años vividos.

Cuando inicié mi carrera en Educación Física, jamás soñaba con tener una empresa. Mis expectativas iniciales eran mucho más sencillas de cumplir, pero la *trazabilidad* de la vida me llevó a juntar todo este recorrido y aprovecharlo para lograr objetivos y seguir día a día sacando a la luz a aquel profe inquieto que aprovechó cada oportunidad que le dieron.

Si bien hace varios años que me retiré como profe de clases grupales, esto no quiere decir que aún una pequeña llama no quede encendida, esperando el momento indicado para el regreso.

COACH DE COACH

A los 16 años, descubrí que tenía la capacidad innata o adquirida para hablar frente a muchas personas sin que ello me generase algún tipo de pudor o timidez. Por lo contrario, lo hacía con gran naturalidad y placer. En realidad, para ese momento, yo pensaba que todas las personas maduras eran capaces de esto y no lo consideraba como un diferencial, pero después de muchos años entendí que sí lo era.

Mis primeras experiencias fueron aquellas charlas de venta durante la época de Río Estudiantil, en donde contaba cada parte del viaje como si realmente lo hubiese vivenciado y sin que los oyentes puedan darse cuenta de que aquel relato era parte de una capacitación teórica y que en realidad yo jamás había pisado el suelo de Bariloche. Esos años dando reuniones grupales a diario me sirvieron como base para todo lo que vendría posteriormente.

Muchos años después, para fines de 2005, yo me afianzaba como unos de los profesores líderes de la sede Unicenter de Sport Club; si bien dictaba todo tipo de clases grupales, sin dudas que me destacaba en la de Ciclismo Interior o Sport Cycle, como lo llamaban en esa sede.

Sport Cycle en sí no era más que 50 personas pedaleando sin destino en bicicletas estacionarias y un profesor que ponía música a todo volumen y los alentaba a exigirse al máximo. Pero, esa "clase" poco tenía que ver con las bases del entrenamiento, en donde es necesaria una planificación que permita generar ciclos de cargas y descargas, dado que esto debe generar una evolución progresiva en cada participante.

Por otro lado, todos los profes habíamos pasado por capacitaciones diferentes, y entonces no hablábamos el mismo idioma, lo que hacía muy desordenada aquella clase, aquel servicio en sí mismo. Fue en ese momento que presenté un proyecto para unificar criterios mediante un plan anual de entrenamiento dividido en mesociclos y un conjunto de normas de seguridad y técnicas de pedaleo que generen uniformidad en todas las clases. Si bien recibí rápidamente la aprobación de Mara y Fer, la apuesta no era fácil, tenía que lograr convencer a mis pares de la idea de que ese plan era el mejor camino y después controlar que todo se cumpliera adecuadamente.

Fue entonces que comencé con el Estudio de Arte, junté documentación de todas las capacitaciones existentes en el Ciclismo Estacionario, compré libros de entrenamiento de ciclismo y también de herramientas de comunicación de fitness grupal. Luego confeccioné un manual en donde recopilaba toda esa data y en forma paralela armé presentación en Power point.

Ya estaba listo para dictar mi primer curso, pero la apuesta era doblemente difícil. Todos los participantes ya tenían mucha experiencia dictando esas clases, por lo que durante todo el curso recibí un sin número de objeciones e intentos de demostrar que mi propuesta no era posible. No era nada que yo no esperara que sucediera, debido a que existen dos actitudes básicas en las personas:

— La primera es la negativa al cambio, ya que es más fácil estar en la zona de confort que salir de ella y hasta ese momento todos dictaban sus clases a su modo, hacer cambios los obligaba a dar un esfuerzo extra.

— La segunda razón es que es difícil aceptar que un par tome una posición por encima de otro, solo esto es aceptado por personas con mucha madurez y mente abierta que pueden intentar probar algo antes de decir que “NO”.

Al principio, fueron tiempos de extremo conflicto, pero Mara confiaba mucho en mí, así que optó por tomar una posición de rigidez ante aquellos que no cumplieran con la propuesta. Por otro lado, notamos rápidamente que los clientes estaban felices, sentían un plus intangible en nuestras clases, cada sesión estaba llena y realmente habíamos mejorado el producto.

Ya para los meses siguientes el sistema funcionaba como un reloj, habíamos logrado que todos los profes adoptasen la metodología y la cantidad de usuarios y clases creció notablemente. A tal punto fue así que ese manual fue parte de la certificación en la norma de calidad ISO9001 que poco tiempo después había conseguido esa sede de Sport Club.

Luego de esa experiencia, repetimos el método en varias sedes de la cadena y mi experiencia como capacitador crecía en volumen y en seguridad. Al poco tiempo, había logrado una oratoria fluida y, sobre todo, el respeto de mis pares.

En febrero de 2009, ya fuera de Sport Club, estaba iniciando una relación comercial con Luis y Diego, dos emprendedores del rubro de pilates, quienes estaban buscando sumar un nuevo producto a su porfolio. Fue entonces que comenzamos a desarrollar un proyecto llamado BSHAKER, que en otro capítulo abarcaré con mayor detalle.

Respecto a la capacitación, los clientes que compraban esta máquina necesitaban pasar por un curso para aprender a utilizarla, así que repetí la misma fórmula que para Sport Cycle:

- * Paso 1: Estudio de Arte.

- * Paso 2: Armado de manual y ppt.

- * Paso 3: Planificación

¡Listo!, ya está preparado el producto con su capacitación asociada.

Para esos tiempos, mi economía estaba muy ajustada, por lo que al mismo tiempo que capacitaba a los clientes BSHAKER, también era contratado dos veces a la semana para capacitar a clientes de otra marca llamada BH, y con ese ingreso logré pasar con zozobra aquellos primeros meses hasta que BSHAKER comenzó a dar frutos.

Durante esos meses había capacitado a cientos de personas de todo el país, y también tuve la chance de ir a Uruguay y a Paraguay.

Mi recorrido dando cursos no paraba y ya comenzaba a ser un sello personal que valorizaba mi trabajo y le daba aquel plus de lo intangible que tanto cuesta conseguir.

Ya para el año 2010, durante mi viaje a USA, tome la certificación de un producto muy novedoso en la ciudad de Los Ángeles. Se trataba de un accesorio para entrenamiento funcional que recién había salido al mercado y que poca gente conocía en Argentina. Una vez en Buenos Aires, le propuse a Diego y a Luis repetir la fórmula Bshaker, pero con este nuevo producto, y lo

bautizamos BNAMIX. Para ese entonces, el entrenamiento funcional no era tan popular como ahora y por eso tuvimos un éxito increíble, el negocio ahora era capacitar y vender el producto como accesorio. Fueron al menos unos cinco cursos con más de 50 participantes en cada uno. Lamentablemente, por diferentes contrapuntos que tuvimos con Diego y Luis, decidimos terminar aquella sociedad en buenos términos y cada uno siguió su camino.

Esos tiempos me habían dejado grandes recuerdos, un vagón de experiencias y por primera vez algo de dinero extra y una Harley Davidson que vendí para comprar mi primer contenedor de Bicicletas de Indoor Cycle.

Fue para esa época, finales de 2011, que creé la marca SWAY, y esas bicicletas venían con tal denominación. A esta marca le dedicaré un capítulo aparte, pero en relación con la capacitación, y recordando aquel manual Exitoso de Sport Cycle, comencé a ofrecer esas bicicletas con cursos de formación incluida, tanto de la parte técnica como de la comercial. Empecé a notar cómo los dueños de gimnasios valoraban el combo completo, era mejor que alguien les solucionase el problema a que ellos tuvieran que unir partes. Mi objetivo era brindar una solución, llave en mano, y eso me ayudaba a sacar ventaja de mis competidores y quitarle el foco a la negociación por precio.

Los resultados eran muy buenos, la relación de producto y capacitación cada vez crecía mas, ninguno de mis competidores tenía experiencia como profes ni tampoco ponían el foco en la formación, así que eso que tanto me gustaba hacer valorizaba los productos y la empresa.

Ya corría el año 2015, y después de una nueva visita a IHRSA en USA, decidimos sumar un nuevo producto a nuestro porfolio, eran los Water Rower, unos simuladores de remos, contruidos en madera y con la particularidad de que la resistencia era generada por un tanque de agua. El contacto de esa empresa se llamaba SID, un inglés que vivía en España, fanático del Rugby y de las cervezas, con quien logré entenderme rápidamente y construir una relación comercial y de amistad que aún continúa.

Ni bien llegó el primer pedido de 20 remos a Buenos Aires, y con mi hermano Marcos trabajando a mi lado, repetí aquella fórmula imbatible de capacitación para el nuevo producto. Luego de una nueva búsqueda del Estado de Arte sobre remoergómetros, me puse a trabajar en el diseño Rowing Pro, que era el nombre del Programa de entrenamiento que acompañaría nuestro nuevo producto.

Al poco tiempo, ya era un éxito total, el primer lugar fue Sport Club Ushuaia, y de ahí comenzaron a llegar más y más pedidos de remos y capacitaciones. Rowing Pro ya era una clase más en el mundo del fitness local y rápidamente nos permitió ser uno de los pocos países en el mundo en donde Water Rower superaba las ventas de la competencia, CONCEPT2.

La trazabilidad: En la actualidad, seguimos poniendo foco en la capacitación y si bien personalmente me corrí de dictar los cursos, esto es una marca registrada de nuestra empresa. Durante todos los años que capacité profes, logré exprimir al máximo mi vocación docente, poco a poco logré el respeto de mis pares y, sobre todo, la valorización de los clientes. Llegar a esto fue parte de la construcción de años y años, la conjunción de experiencia laboral,

búsqueda y compilación de información y mi capacidad de convencer mediante la seguridad en la oratoria.

Mirar hacia atrás y ver el camino transcurrido en ser formador de formadores me permite encarar con seguridad nuevos proyectos y sacar ventajas sobre aquellos que no lo hacen.



LA INCUBADORA

Esta parte del libro se la dedicaré a cada uno de los proyectos que fui desarrollando en mi vida, algunos continúan, otros quedaron en el camino y otros fueron grandes fracasos, que han dejado en mi vida experiencias y aprendizajes que se convirtieron en herramientas listas para ser utilizadas en el momento que sea necesario.

Cada proyecto tiene su historia y todos colaboraron para que el siguiente fuera mejor, repitiendo aquellas fórmulas exitosas, dejando de lado los errores. Pero, al finalizar este capítulo, podrán entender que nada de lo que hacemos es posible sin haber pasado por experiencias anteriores, sin acertar, sin equivocarse, sin convivir con el sentimiento de frustración y de alegría, sin todo eso junto o por separado. De eso se trata *emprender*, palabra que si buscamos en el diccionario tiene cientos de definiciones, pero yo la describo como aquella energía interior que te lleva a hacer cosas con la finalidad de ganar dinero, crear, vivir y ser feliz.

Cada proyecto es un HECHO DE RESULTADO y parte de la mismísima trazabilidad, ese HECHO será parte del próximo proyecto vinculado como una cadena perfecta que enlaza cada eslabón con mucha fuerza y que, por duro que sea el tirón, será imposible de cortar.

La incubadora, en este caso, es mi cabeza, que, desde que me despierto de cada día hasta que llega la noche, está atenta a todo y a todos. Buscando oportunidades, conectando la creatividad innata junto con la adquirida, construyendo puentes y generando más y más ideas, una detrás de otra. Muchas de ellas duran poco y otras se convertirán en productos reales, vendibles, usables y muchos de ellos están actualmente en funcionamiento.

Mi cabeza y la de todos es una Incubadora, lo más importante es aprender a dominarla, a generar foco, a entender que si no tienes un grupo de colaboradores, es muy difícil hacer más de dos cosas al mismo tiempo, que la debilidad y la tentación de un nuevo proyecto atenta contra el que aún esté trunco.

Por eso, antes de comenzar con algo nuevo, asegúrate de que tendrás el tiempo suficiente para lo que viene por detrás. En mi caso, tuve que darme la cabeza contra la pared muchas veces para entenderlo. Finalmente, en la actualidad, llegué a un punto de madurez que me permite dedicarle el tiempo necesario para seleccionar, hacer y esperar a cada proyecto madure antes de comenzar otro. Aprendí a decir “No, por ahora”, una frase muy difícil de integrar para los emprendedores novatos o ansiosos.

FUTURO FITNESS

Luego de mi fallido intento de coordinador en Sport Club, necesitaba reinventarme, miraba a diario los avisos laborales y ninguno me interesaba, ya que mi experiencia era muy particular y no solían aparecer ofertas tentadoras, por lo que al poco tiempo entendí que la búsqueda de mi nuevo trabajo no iba por ahí.

La otra opción era volver a dar clases en Megatlon y buscar una oportunidad de crecimiento en esa empresa, pero al estar tanto tiempo afuera del radar de Megatlon, tenía una fila interminable de candidatos antes de que pudiera existir una posibilidad para mí.

Fue entonces que decidí construir mi propio camino, necesitaba independizar mi futuro y que todo lo bueno o lo malo que ocurriese dependiera de mi esfuerzo y no de una chance proveniente de algún jefe mal humorado.

Tenía muchas ganas, pero no tenía nada de dinero para emprender algún comercio, mi experiencia empresarial era minúscula y no tenía ninguna noción de por dónde comenzar.

Mi único patrimonio estaba compuesto por mi cabeza, mi experiencia en fitness grupal y haber dictado clases durante años en los mejores gimnasios de Buenos Aires. Un día, me acordé de aquel proyecto exitoso para certificar SPORT CLUB Unicenter con la norma ISO9001. Busqué en mi PC toda la documentación y encontré los archivos de EXCEL con aquellas tablas para medir con indicadores las variables de servicio más relevantes dentro un gimnasio, aquellas que pueden dar señales anticipadamente antes de que el servicio sea brindado de manera deficiente y diera como resultado la merma de clientes.

Para ese momento, salvo Sport Club Unicenter, ningún gimnasio tenía ese tipo de planillas, entonces decidí crear una consultora que ayudase a los gimnasios para mejorar los procesos de calidad, medir la eficacia de los profesores, mejorar el servicio y aumentar la retención. También bajé a un manual todos mis cursos hechos en ventas de gimnasios y lo sumé como capacitación.

A ese proyecto lo llamé FUTURO FITNESS, registré el nombre, registré el dominio en nic.ar, me hice tarjetas personales y salí en búsqueda de clientes, a caminar la calle, a tocar puertas, al igual que lo había hecho 10 años antes por recomendación de mi viejo.

En forma paralela, dictaba clases grupales en varios gimnasios y había conseguido algunos alumnos personales, con eso me alcanzaba para pagar mis gastos.

Caminé mucho pero no era fácil, el concepto de consultoría no estaba inmerso en el mundo de los gimnasios y la visión de este tipo de indicadores no coincidía con el básico nivel que tenía la industria del fitness en ese momento. Fue entonces que decidí consultar a Guillermo para comenzar a promocionar FUTURO FITNESS en su revista y más allá de que logré publicar un aviso muy pequeño durante algunos meses, ese contacto con Guille me sirvió para entender que no era momento para ofrecer consultoría, que sí o sí era más conveniente volcarme a la venta y que muchas empresas no contaban con profes con visión comercial. Todo esto constituía una rara mezcla, pero me describía a mí de pies a cabeza.

Tal como conté en algunos capítulos anteriores, Guille empezó a generarme reuniones con empresas de varios rubros y yo, por iniciativa propia, contacté a otros proveedores conocidos de mi época de Sport Club, a quienes les pedía mercadería en consignación por una semana; luego, con esa mercadería en mi auto, salía de recorrida por el interior de Buenos Aires, en una suerte de Repartidor de Fitness. Así, poco a poco, fui agilizando mis habilidades comerciales y al mismo tiempo incrementaba mis ingresos.

Ese proyecto duró algo así como de 8 a 10 meses, me sirvió para darme cuenta de que podía forjar mi propio camino, de que era posible plasmar esa idea de que las cosas dependieran de mi esfuerzo. Lejos estaba el pensamiento de creer que aquella independencia laboral era incansable, al contrario, era un hecho tan real que merecía seguir recibiendo mi apuesta, y cada día se alejaba más aquel objetivo primario de crecimiento corporativo dentro de una empresa.

Realmente, no puedo decir que FUTURO FITNESS fue exitoso desde el punto de vista económico, ya que apenas me sirvió para generar algunos ingresos, pero no tengo dudas de que fue muy formativo. Siguiendo con mi teoría de la trazabilidad de la vida, ya inmerso en FUTURO FITNESS, pude utilizar varias de esas herramientas que había logrado construir durante mi vida. Empecé a descubrir el camino de la construcción de hechos y, sin dudas, cada cosa que hiciera iba a repercutir en otras.

Durante la corta vida de FUTURO FITNESS, puse en práctica varios eslabones de esa cadena forjada en años, cosas aprendidas durante mi historia que me sirvieron, y mucho, para salir adelante. FUTURO FITNESS fue el primer Hecho de resultado en convertirse en un Hecho determinante que colaboró con otros Hechos que llegaron después.

FUTURO FITNESS fue mi primer contacto con clientes, me permitió hablar y escuchar a dueños de gimnasios, entender sus problemas y ver sus caras de confirmación al escuchar algunas ideas que yo les daba para implementar en la gestión. Si bien no me pagaban por esa pseudo consultoría de café, me permitían entrar en confianza y darme cuenta de que asesorar a los clientes significaba una herramienta que debería explotar aún más. Esos conocimientos se iban constituyendo en mi sello de diferenciación con otros y si no los aprovechaba, estaría perdiendo mi valor agregado.

Seguían pasando los meses y yo me encontraba muy afianzado como vendedor freelance, salía con mi auto tres veces a la semana y recorría unos 10 gimnasios al día. Aprovechaba para ir a ciudades y pueblos del interior de Buenos Aires, en donde para hacerse de accesorios dependían de viajar a Capital, por lo que mi servicio de entrega a domicilio les quedaba bárbaro.

La dinámica era simple, elegía un pueblo, chequeaba por internet si tenía gimnasios, y entonces me embarcaba con el baúl explotado de accesorios como tobilleras, colchonetas, bandas de goma y una carpeta con otros productos de mayor volumen o intangibles como, por ejemplo, bicicletas, cintas o software. Entonces, si algún producto de los que traía en el baúl era de su necesidad, lo dejaba y tomaba el pedido de otros para entregar a la semana siguiente. Así, fui generando mi cartera de clientes y, poco a poco, la rueda comenzó a girar.

No era lo que más me gustaba hacer, pero por lo menos era mejor que aquel trabajo en Sport Club, y me sirvió para conocer lugares muy lindos del interior de Buenos Aires. Mientras tanto, a medida que iba conociendo dueños de gimnasios, también les contaba sobre mi proyecto de consultoría.

Aprovechaba aquella cercanía que se generaba al verlos casi semanalmente, y eso me dio el tiempo necesario para poder explicarles aquel servicio que yo brindaba pero que aún jamás había logrado vender.

Un día, me tocó visitar a un cliente de la ciudad de Pergamino con quien habíamos creado una relación de extrema confianza. Casi todas las semanas, le bajaba una buena suma en productos y accesorios, y café mediante, él escuchaba atentamente todo lo que yo le contaba sobre lo importante de medir con indicadores. Al mismo tiempo, él no paraba de quejarse por las malas ventas que obtenía mes a mes. Entonces, se me ocurrió una idea que no podía dejar escapar: atar mi servicio al resultado. En lugar de que él me pagase antes por mi asesoramiento, yo estaba dispuesto a capacitar a su gente y una vez que él pudiera ver el cambio y/o la mejora, ahí me reconocería mi parte. Nuevamente, me escuchó con atención y me dijo:

— Prepara una propuesta y la semana que viene lo charlamos.

Ese día, me fui feliz de aquella reunión, durante los casi 100 kilómetros que separaban a Pergamino de mi casa no podía parar de pensar en cómo armar esa propuesta, era la oportunidad para comenzar mi negocio de consultoría y, siguiendo la recomendación de Guille, había logrado evangelizar a un cliente, había logrado que entendiera su necesidad y el hecho de que yo podía ayudarlo.

Fue entonces que empecé a diseñar la propuesta y para lograr que fuera visible y rápidamente tangible, decidí comenzar con la formación de vendedores, ya que hasta ese momento el gimnasio no contaba con la figura de asesor comercial o ventas. Simplemente, tenía recepcionistas que apenas informaban del precio y nada más, no tenían ese interés o necesidad de vender, ni metas para cumplir. Por otro lado, el gimnasio esperaba a los clientes, no salía a buscarlos y finalmente la modalidad de venta era muy engorrosa, ya que por lo menos contaban con unas 10 opciones diferentes de planes y eso enfriaba el momento de la venta.

Durante esa semana diseñé mi plan, armé la propuesta y fui en busca de aquella oportunidad. Me reuní con Gerardo y comencé a explicarle mi idea sobre qué hacer para mejorar las ventas y le propuse que me pagase el 10 por ciento del excedente de ingresos durante tres meses. Para ese momento, el gimnasio contaba con unos 600 socios y el acuerdo fue que yo me quedaba con el valor de la cuota de un socio cada 10 nuevos que sumáramos

Mi trabajo era 100 por ciento a riesgo, pero estaba seguro de que los resultados iban a llegar, básicamente porque era como buscar que una persona con 200 KILOS perdiera peso y entonces, quitando el pan, la gaseosa, los dulces y el alcohol, seguramente perdería el peso rápidamente. Ese gimnasio no hacía nada para vender, solo esperaba los clientes y cuando llegaban, vaya a saber Dios por qué, las recepcionistas le pasaban el precio y fin de la historia, esa era toda su estrategia de ventas.

Entonces, fue ahí que, luego de un largo fin de semana de capacitación, se inició mi plan de ventas, basado en cuatro pilares:

- 1- Convertir a recepcionistas en vendedoras. Ahora no solo deberían hablar de precios, sino que también tendrían que mostrar el gimnasio (TOUR DE VENTAS) y guardar los datos de aquellos averiguadores para llamarlos por teléfono hasta el cansancio.
- 2- Como les conté antes, el gimnasio contaba con muchos planes diferentes, típico de los gimnasios de barrio en donde los clientes pueden optar por dos o tres veces por semana, una o dos actividades, con o sin Indoor cycle, etcétera. Así, eran cientos de combinaciones que hacían la venta muy engorrosa. Por lo tanto, lo que hice fue crear un solo plan que incluyera todo.
- 3- También implementamos una serie de eventos, organizando cada dos semanas jornadas especiales en donde los clientes pudieran invitar a amigos o parientes en forma gratuita.
- 4- Creamos un Plan amigo, que simplemente consistía en que si el amigo del socio se anotaba, nosotros le regalábamos un mes gratis a nuestro cliente.

Esas cuatro acciones básicas pero efectivas dieron frutos rápidamente, el gimnasio pasó a tener un crecimiento de 30 por ciento en dos meses. Gerardo no podía creerlo y obviamente que estaba feliz, al mismo tiempo que yo había logrado incrementar mis ingresos y cumplir con aquella meta de vender asesoramiento.

Después de aquel acierto, tuve que ir abandonando poco a poco mi emprendimiento FUTURO FITNESS, ya que necesitaba el tiempo para dedicárselo a otro proyecto que estaba naciendo, y que prometía mucha más bonanza que ese primer intento que hoy recuerdo con muchísimo cariño.

BSHAKER

Después de algunos meses como vendedor freelance de productos variados, Guille me propuso organizar una reunión con Luis y Diego, ambos socios y fundadores de LDPIL, una pequeña fábrica de máquinas de pilates que buscaban sumar nuevos productos a su porfolio, pero su falta de conocimiento sobre fitness los limitaba para elegir.

Por mi lado, yo estaba muy ágil con las ventas y desde hace un tiempo estaba conversando con un fabricante chino de plataformas vibratorias viendo cuales eran las mejores oportunidades para comenzar el negocio en Argentina. Yo tenía muy buenas ideas y sabía cuál era el camino, pero estaba limitado económicamente, no tenía dinero para comprar ni un solo equipo, necesitaba alguien que escuchara mi propuesta y pusiera una ficha de confianza en aquel plan.

Fue entonces que, durante la reunión con Diego y Luis, pudimos juntar ambas necesidades; ellos, la necesidad de buscar nuevos productos, y yo, la necesidad de encontrar una empresa con algo de estructura que me permitiera traer esas máquinas y comenzar el negocio.

Para ese momento, había logrado que Javier, mi amigo chino, me enviara una nota en donde expresara que yo era el representante de ese producto para Argentina. Junto con esa nota y un plan de acción, fui a la reunión. Mi idea, básicamente, era replicar el modelo de negocio de la marca líder y convertirnos en la opción para aquellos clientes que por su alto costo no llegaban a comprarlo, pero que por la demanda del mercado necesitaban tenerlo. Yo sabía que existía una demanda a la que nadie estaba atendiendo y que, por ende, era muy probable que el negocio y el plan llegarían a ser exitosos. Mi idea no era solo conseguir el producto, sino también crear un manual de capacitación técnica y comercial, hacer lo mismo que nuestro competidor, pero con un precio más accesible.

Lo interesante es que esa demanda ya estaba creada, le empresa que había traído los primeros equipos al país se había ocupado de hacer la inversión necesaria para que tanto los usuarios finales como los gimnasios quisieran comprar aquel producto/servicio. Nosotros solo teníamos que subirnos a ese colectivo lo antes posible, ya que este tipo de productos son parte de modas de temporada y una vez que pasa se acaba, por lo que hay que aprovechar al máximo mientras duran.

La química con Diego y Luis fue inmediata, a los pocos días hicimos un acuerdo en donde ellos ponían su estructura y yo ponía mis conocimientos técnicos y comerciales.

Estudio de Arte mediante, confeccioné un manual para poder vender las aquellos equipos con capacitación y ellos, en forma paralela, habían comprado una unidad en China para comenzar a vender y hacer demostraciones a los clientes. A ese proyecto, luego de una tormenta de ideas dirigida por un asesor de Marketing llamado Ariel, lo bautizamos BSHAKER.

Todo pasó muy rápido y esto era porque trabajábamos muchas horas por día. Ahora, éramos tres emprendedores tirando del mismo carro, teníamos energía, hambre y muchas ganas de crecer. En medio de eso, pasábamos grandes momentos juntos, y si bien todos éramos muy diferentes, logramos una química explosiva que pronosticaba un éxito asegurado.

Una vez arribado aquel equipo de demo a Buenos Aires, y con la web y el material de Marketing listo, nos decidimos a contratar un envío de email marketing con la base de datos de Mercado Fitness, que para ese momento era el medio más efectivo para comunicar un lanzamiento de un nuevo producto. Al día siguiente, teníamos más de 200 consultas para contestar, no dábamos a basto con las llamadas y mails. El teléfono explotaba y nosotros estábamos felices, ya que comenzábamos a percibir que aquel proyecto nos traería frutos antes de lo previsto.

El plan se estaba cumpliendo según lo planeado, el modelo de negocio era simple, lo que hicimos fue posicionarnos como la alternativa para aquellos gimnasios que no llegaban a comprar la marca líder del mercado por su precio excesivo, pero que mediante una gran inversión en Marketing habían generado la necesidad en todos los clientes y usuarios. Era la máquina de moda que prometía lograr una figura escultural con sesiones de solo 20 minutos al día.

Muchas de estas consultas provenían del interior del país, así que decidimos con Luis embarcarnos en una gira comercial, en la que el plan era conseguir lugares en las principales ciudades del país y organizar reuniones de ventas donde explicaríamos los alcances del entrenamiento por vibración y los beneficios de nuestro equipo. Para ese momento, yo había leído y estudiado todos los manuales de todas las marcas del mundo. Conocía perfectamente todo acerca de este entrenamiento. Por lo cual, mis conferencias sonaban contundentes y en forma adicional les contaba cómo era el negocio, cuánto tenían que cobrar cada sesión y en cuánto tiempo recuperarían la inversión.

Fue entonces que salimos a esa primera gira, Luis, el equipo BSHAKER y yo. El equipo iba desarmado en el baúl del auto y parte del asiento trasero del Volkswagen Golf, propiedad de Diego. Las ciudades seleccionadas fueron Rosario, Córdoba, San Luis, Mendoza, San Juan y, de regreso a Buenos Aires, pasamos por Río Cuarto.

Dos días antes de salir, de pronto tocaron el timbre de nuestra oficina de Acasusso. Era Maxi, un cliente interesado en el equipo que cumplía con el requisito de aquel cliente, él quería tener ese entrenamiento y en su gimnasio, pero no podía comprar el de la marca líder. Después de una buena charla, decidió comprar dos equipos y nos dejó el 100 por ciento del dinero anticipado. Esa era nuestra primera venta, estábamos felices, era como poner primera y arrancar. Con ese dinero pagamos el anticipo para comprar nuestro primer pedido y salimos a la gira sabiendo que dentro de unos 60 días ya tendríamos equipos listos para entregar.

En cada ciudad, nos esperaban unas 40 personas, en su mayoría dueños de gimnasios con ganas de conocer más sobre este novedoso método de entrenamiento que desde la teoría sonaba maravilloso. Al llegar a cada ciudad, armábamos el salón como un cine, y con un viejo proyector mostrábamos un improvisado PPT acompañado de una charla de ventas, similar a esas que daba a los 17 años durante mi experiencia en Río Estudiantil.

De esa gira, volvimos con todos los equipos vendidos en la previa, y ya sabíamos que luego de entregar todos teníamos asegurada una buena porción de esa torta. Todo sonaba espectacular, pero solo quedaba pasar una barrera llamada Seguridad Eléctrica, que es una

certificación de Seguridad que la Aduana te obliga a obtener antes del arribo de los equipos, ya que aquel primer equipo que importamos para demostraciones había ingresado con un permiso especial que se llama "Sin derecho uso", y solo podíamos utilizarlo con fines de exponerlo para lograr aquel certificado.

La mala noticia es que todo el proceso para lograr el papel final que permitiera la importación duraba no menos de 90 días y nosotros habíamos acordado con los clientes que la entrega sería en 60 días. Estábamos en un serio problema, y no podíamos quedar mal en aquel primer intento de distribuidores de equipos.

Fue entonces que recordé aquella experiencia vivida durante mi época de saco y corbata, todos esos meses administrando las importaciones de la empresa de mi papá, yo recordaba que existía otro camino para lograr aquel certificado en menor tiempo. Entonces, revisando mis emails de esa época, encontré el dato de que si el fabricante ya había obtenido en origen aquel certificado y que, a su vez, había sido confeccionado por un laboratorio que tuviera un acuerdo de colaboración con IRAM, nosotros podríamos hacer un ensayo simple y en menos de 30 días lograríamos el certificado local sin la necesidad de realizar el trámite completo.

No era nada sencillo lograr el certificado mediante esta opción, muchas cosas tenían que coincidir, pero valía la pena intentarlo. Esa misma noche esperé a que se hicieran las 10 de la mañana en China y le envié un email a Javier para pedirle una conferencia, ya que tenía que explicarle la situación. Luego de una charla de una hora intentando contarle a Javier cuáles eran los papeles que necesitábamos para poder obtener el certificado, me pidió tiempo para hallar todos los documentos relacionados con esa máquina.

A la semana siguiente, yo tenía toda la documentación, por lo que la envié a IRAM, en donde me confirmaron que esos certificados eran válidos. Esa noche salimos a festejar, solo faltaba un papel que confirmara que esa fábrica en donde trabajaba Javier había sido inspeccionada y entonces corroborarían el 100 por ciento de la información.

Luego de muchos mails y 15 días, logré que Javier me enviara ese documento. Solo nos quedaban menos de 40 días para el arribo de nuestras máquinas y aún el certificado estaba en trámite. El tiempo pasaba y los nervios empezaban a invadir la oficina, los clientes llamaban para confirmar la entrega y nosotros, con la mejor cara de póker, les decíamos que todo marchaba según el plan, pero la verdad era que para ese momento no teníamos manera de confirmar absolutamente nada.

Estábamos a un paso de la gloria o del desastre, si no lográbamos contar a tiempo con el certificado, cada cliente podría reclamarnos la devolución del dinero y no lo teníamos, ya que la mayor parte la habíamos utilizado para pagar las máquinas y otros gastos operativos. Mi día laboral se repartía entre las ventas y las llamadas a IRAM para conocer el estado del trámite. Seguían pasando los días y no lográbamos que liberasen aquel papel. Un día me desperté a las 2am y no logré volver a conciliar el sueño, la situación me causaba mucho estrés y entonces esperé a que se hiciera de día y me fui personalmente a IRAM, necesitaba resolver el problema aquel día, fuera como fuera.

Después de insistir varias horas, logré que un funcionario consiguiera nuestro historial y me contara la verdad sobre el estado del trámite, fue entonces que me desayuné con que faltaba un papel más, por eso era que no lo lográbamos finalizarlo.

Por suerte, aquella persona me dio las directivas para conseguirlo, pero dependía nuevamente de Javier y su buena voluntad para enviarnos un nuevo papel. Ya eran las 10pm de ese día, horario en que normalmente encontraba a Javier online. Una vez conectados, empecé a explicarle, en mi rústico inglés, cuál era aquel papel que necesitaba, pasaron los minutos y no lograba hacerme entender, ya no sabía cómo explicarlo, debido a que ese término no tenía traducción al idioma inglés.

Después de unos 20 minutos sin resultados positivos, Javier, con el mejor acento latino me dijo:

— ¿No prefiere hablar en español?

Al escucharlo, no lo podía creer, mi asombro al enterarme que ese hombre hablara español fue sin dudas uno de los mayores en mi vida. Llevábamos meses hablando inglés, haciendo muchos esfuerzos para entendernos y yo tenía la suerte de contar con uno de los pocos chinos que sabían hablar en español -¡y recién me había enterado!, digno de una comedia-.

Obviamente que luego de ese hecho, tardamos dos minutos en que Javier entendiera cuál era el papel que necesitaba. Acto seguido, al otro día, a las 8am, fui nuevamente a IRAM para obtener aquel vendito certificado, apenas dos días antes del arribo de nuestro primer contenedor.

Aquellos meses fueron gloriosos, vendimos un montón, ganamos mucho dinero y comenzábamos a conformar un gran equipo, todo pintaba genial y estábamos disfrutando mucho de nuestro trabajo y de nuestros logros.

Si bien entraba dinero a la cuenta BSHAKER, aún no habíamos repartido nada, pero yo estaba tranquilo de que tarde o temprano me iba a hacer de mi tajada. Un día, les pedí a Diego y a Luis formalizar el reparto de dividendos por aquellas ventas. Diego se encargaba de la administración, por lo cual era el responsable de hacer la primera liquidación. Dos días más tarde, Diego nos mostró un Excel en el que se veía que cada parte debería cobrar un monto cercano a los USD 40.000.-, el problema era que el monto de dinero que estaba guardado en la caja no coincidía con la teoría del Excel de Diego, y eso generó el primer chispazo en nuestra relación.

Habían sido muchos meses de trabajo y mi parte peligraba. Diego no era muy bueno con la administración y había usado el dinero de la caja de BSHAKER para tapar los pasivos de la fabricación de máquinas de pilates, algo que nada tenía que ver conmigo.

Después de varios días de negociación, logré que me pagasen una parte en efectivo y una parte con cheques. Si bien no era lo ideal, era la mejor opción posible.

Ese mismo día, ya feliz y tranquilo con aquel dinero en mi bolsillo, fui directamente a cumplir uno de mis sueños. Al regresar a mi casa, paré en la agencia Harley Davidson, que estaba en la Avenida Libertador, frente la mítica hamburguesería Pepinos y compré mi Primer Harley Dyna 1600, una verdadera obra de arte que disfruté durante mucho tiempo.

La sociedad con Diego y Luis continuó durante dos años más. Para finales del 2010, la relación estaba desgastada y si bien teníamos una buena convivencia en la vida diaria, las idas y venidas del dinero ya empanzaban a agotarme. Ellos cuestionaban el acuerdo primario en donde me quedaba con el 50 por ciento de la rentabilidad, olvidándose de todos los negocios que yo iba llevando constantemente, ya que para esa época, aparte de BSHAKER, teníamos otros dos proyectos en funcionamiento. Un día, sentí que era el momento de salir de aquel proyecto e iniciar mi propio camino, otra vez volver a empezar, pero ahora con nuevas herramientas, más experiencia, y algo de dinero para invertir, tres columnas que pronosticaban un camino más fácil para recorrer.

Logo Bshaker año 2009



FREEDOM

Transcurrían los primeros meses del 2011, comenzaba mi noviazgo con Laura, la mamá de mi hijo León, y mi cabeza no dejaba de pensar en la idea iniciar otro camino fuera de LDPIIL, la relación con Luis y Diego estaba desgastada y comenzaba a atravesar sensaciones similares a las de mi época de Director Deportivo en Sport Club.

Fue para ese momento que comencé a planificar un nuevo proyecto que me hiciera volver a las bases. Aquel furor con BSHAKER estaba terminando y tampoco era ético que comenzara a vender productos que fueran a competir con los que vendíamos en la sociedad con Luis y Diego. Por dicha razón, me volqué hacia el ciclismo estacionario, que era un producto que podría ponerme fácilmente al hombro. Aún seguía dictando algunas clases por semana y en mi computadora todavía guardaba toda la documentación, manuales y planificación que tantos frutos me habían dado en Sport Club Unicenter.

Mi plan era comprar un contenedor de bicis de ciclismo estacionario de buena calidad, crear una marca, adicionar la capacitación para instructores y confiar en mi capacidad de vendedor. Básicamente, era combinar todas esas recetas que me habían dado tan buenos resultados en los últimos seis años, era aprovechar mi *trazabilidad*.

El primer paso fue hablar con Javier, de China, ya que en su empresa también fabricaban Bicicletas de ciclismo estacionario y durante mi viaje a China en 2009 había tenido la chance de probarlas. El Segundo paso era ponerle nombre a ese proyecto, entendí que necesitaba ser algo con mucha fuerza y que realmente tuviera punch, pero sin caer en la típica forma de combinaciones con cycle, fit, power, etcétera. Fue entonces que después de mucho buscar, encontré la palabra SWAY, una de cuyas traducciones al español significa "Influenciar". Me pareció justo lo que necesitaba, así que tenía que pasar al punto número tres, que era el logo. Eso lo dejé en manos de Milo, una diseñadora freelance a la cual le confiaba todos mis trabajos de diseño. Mi único requisito a Milo fue que el logo debía tener oculto el símbolo del YIMYAM, así que dos días más tarde, tenía el logo listo para salir a la cancha.

Una semana antes de que llegara el contenedor con las bicicletas y con la web diseñada y funcionando, era hora de lanzar mi primera señal al mercado, por lo que le pedí a Guille que hiciera un envío masivo de mails. Al día siguiente, abrí mi e-mail, ansioso de ver cuántos correos habían llegado, temía no tener tiempo físico para responder a todos, pero mi energía desbordaba y estaba dispuesto a trabajar el tiempo que fuera necesario para contestar cada una de las consultas.

Lamentablemente, esta vez no eran tantos mails, el resultado no fue como lo esperaba. Lo llamé a Guille y me dijo que el mail salió bien, que tal vez era un problema del producto, que las bicis de indoor no eran una novedad y muchos proveedores más conocidos que yo las vendían desde hacía tiempo, por lo que tal vez requeriría de diferentes acciones para darme a conocer.

Recuerdo que ese día contesté unos 15 mails y ninguno pintaba con alguna posibilidad cierta para cerrar una venta. Entonces, esa noche me costó mucho dormir. Tenía un contenedor lleno de bicicletas en el depósito y cero chances de vender alguna en las próximas semanas. Algo tenía que hacer, o de lo contrario tendría muchas chances de quebrar antes de lo esperado.

Esa noche me la pasé mirando todas las páginas de todas las marcas de bicis del mundo, analicé a mis competidores y traté de buscar algún diferencial que permitiera que los clientes se tentaran con mi producto.

Fue entonces que recordé que durante mi época de profe en Megatlon de Recoleta, Facundo, mi exjefe, había grabado unos videos de clases. Tenía una solución de entrenamiento virtual para que los clientes pudieran hacer clases de Spinning en cualquier momento del día. Por otro lado, recordé que durante mi visita a IHRSA 2010 ya comenzaba a hablarse de entrenamiento virtual y algunas empresas ofrecían el servicio de clases con videos mediante un software que disparaba videos alojados en una especie de Kiosk Touch Screen. Al día siguiente, llamé a Diego, propietario de una empresa dedicada a generar contenidos y música para la industria del fitness, le conté mi idea y pocos días más tarde comenzamos a filmar las primeras clases virtuales SWAY.

En forma adicional, yo salía con mi bici real y filmaba recorridos en rutas y senderos, por lo que poco tiempo después, SWAY tenía un diferencial que era el entrenamiento virtual. Ahora, el tema era cómo los clientes iban a transmitir esos videos en el gimnasio, ya que recordaba que solución instalada en Megatlon era muy buena pero algo engorrosa, requería de un reproductor de DVD y una tele. Cada tanto, los DVD's se rayaban y entonces algo que debería ser práctico terminaba siendo molesto. Por el contrario, las soluciones que había probado en IHRSA tenían resuelto este tema utilizando aquel Kiosk Touch que hacía mucho más práctica dicha solución.

Faltaba algo más para que la solución fuera completa, tenía que buscar la forma de simplificar la reproducción. Una mañana hablaba con mi viejo y le contaba en dónde estaba trabado, por lo que él me recomendó que hablara con Nico, un amigo de la familia que tenía una empresa de Software y que posiblemente me podría dar la solución. Ese mismo día hablé con él y en menos de una semana tenía disponible un disparador de videos con un buen diseño intuitivo para su uso.

Por suerte, ya estaba todo listo, faltaban unos meses para la edición 2012 del expo Mercado Fitness y hablé con Guille para que me reservara un Stand de los grandes, necesitaba impactar, quería que todo el mundo conociera SWAY y la propuesta de valor agregado que era vender las bicis con el sistema virtual asociado.

Trabaje duro durante 2 días para montar aquel Stand. El día del expo llegue desbordado de entusiasmo y empecé a notar el gran interés que causaba el sistema virtual, cada persona me preguntaba el precio de la solución pero no miraban las bicicletas, todos se impactaban con la posibilidad de ofrecer clases y no pagar un instructor real de carne y hueso, fue entonces que me di cuenta que SWAY virtual no era un complemento, sino que era un producto en sí mismo y que requería otro tratamiento comercial, SWAY VIRTUAL tenía vida propia y esa feria comenzó a rodar.

Las bicis las fui vendiendo poco a poco, pero de 10 llamadas que recibía, 7 eran por el sistema virtual. Fue entonces que tuve que acelerar el proceso de filmación de videos, los clientes necesitaban nuevas clases y rutas y también necesitaba mejorar aquel disparador de videos, que ahora no solo tendría que disparar ese video sino que debía sumar funciones para recibir actualizaciones, proteger los videos, claves de usuarios, etcétera.

El problema era que yo estaba solo, no me daba el tiempo para vender, cobrar, filmar, visitar clientes, reparar bicicletas; necesitaba hacer alianzas para poner foco en lo mío. Tiempo después, me contacté con Joaquín, otro gran emprendedor que tenía una solución de entrenamiento virtual mediante un reproductor MP3, pero su formación de ingeniero en sistemas le permitía ir más rápido con las mejoras de la tecnología. Entonces, le conté sobre mi problema y le propuse hacer una especie de alianza comercial y complementarnos en lo que cada uno era más fuerte.

Desde ese momento, comencé a utilizar la plataforma de Joaquín, con lo que conseguí un software más estable que mediante llaves de seguridad me permitía cuidar los videos, ya no eran accesibles a todo el mundo.

Varios meses después, SWAY VIRTUAL estaba funcionando en varios gimnasios y esto me ayudaba a vender más y más bicicletas, aquel volantazo después de la expo me ayudó a encaminar el barco.

Una mañana, estaba hablando con Javier, cerrando un nuevo pedido de bicis, cuando me contó sobre su cliente de Colombia que le compraba muchas bicis al año y que podría estar interesado en Sway Virtual. Entonces, me pasó el mail y, sin dudarlo, me puse en contacto con Hernán, quien para ese momento dirigía la empresa Fitness Market de Colombia, empresa que era el principal proveedor de equipos de la cadena Body Tech, líder absoluto en Colombia con más de 60 gimnasios.

Ese mismo día, Hernán me pasó su teléfono y me pidió que lo llamara para conversar sobre SWAY VIRTUAL. Luego de algunos minutos de charla, logramos entendernos rápidamente y fue ahí que me propuso participar de una reunión en Lima, Perú, con una de las directoras de Body Tech, anticipándome que ese día sería una gran oportunidad para que ellos vieran directamente la solución y posiblemente tomaran una decisión, ya que Body Tech siempre estaba atento a las novedades del mercado. Obviamente, le dije que sí, saqué el pasaje y cuatro días más tarde estaba en Lima, listo para la reunión.

Llegué un día antes por la noche y me hospedé en el mismo hotel que Hernán, quien me propuso compartir una cena para conocernos. Yo estaba fascinado con la situación, comenzaba a viajar por el exterior haciendo negocios, una persona muy importante me había invitado a cenar y al otro día tenía agendada una reunión con una de las operadoras más importantes de gimnasios en Latinoamérica, todo sumaba y mi corazón estallaba de felicidad.

Aquella cena con Hernán fue genial, nos entendimos rápidamente y percibí que él vio en mí aquel espíritu emprendedor por el que estaba dispuesto a darme una mano con lo que necesitara.

Al día siguiente, en reunión en Body Tech participaron unas seis personas, entre ellas, Hernán y el resto de funcionarios de la empresa. Todos quedaron muy conformes con la presentación y el resultado fueron cinco equipos para Perú y otros cinco para Colombia.

Es muy difícil describir con palabras mi alegría al volver a Buenos Aires, no solo la presentación había sido positiva, sino que tenía por delante mi primera exportación, nada podía ser mejor, Sway ya no era solo un proyecto, era una realidad y empezaba notar que el techo era mucho más alto de lo que yo calculaba.

Más o menos, demoré un mes en fabricar los 10 equipos y enviarlos a destino. Un dato no menor es que en ese momento recibía todas las partes por separado y las ensamblaba en la oficina, cargaba el software, empacaba y hacía el seguimiento de todo el proceso de COMEX. Cada día era larguísimo y empezaba a descuidar otras partes de la operación.

Unos meses después, conseguí que la cadena Sport Club comprara un lote de 40 bicicletas para una sucursal nueva que abrirían en Tierra del Fuego, esas bicis no las tenía en stock, por lo que tuve que mandar a fabricar a China.

Fue entonces que Javier me contó que estaba renunciando a la empresa porque quería estar más cerca de su casa y me puso en contacto con otro vendedor para que siguiera mi pedido.

Con Javier fuera de la fábrica, nada fue igual, la comunicación no era lo suficientemente fluida y ese pedido empezaba a demorarse más de lo normal, a tal punto de que esa demora puso en peligro mi primer pedido de Sport Club. Pasaron 45 días de delay en la entrega y el vendedor me contó que la razón de la demora era que habían mudado la fábrica y que necesitaban por lo menos 60 días más. Esa fue una muy mala noticia para mí, ya que me obligaba a perder aquella venta y quedar muy mal con una de las cadenas más importantes de Argentina.

Estaba listo para llamar a Carlos, uno de los dueños de Sport Club, con quien había cerrado la operación, pero antes de eso, tiré mi última bala, decidí llamar a Hernán, quizás él podría darme alguna idea para solucionar el problema.

Lo llamo y le cuento mi problema, y él, al instante, me dice:

—Tengo la solución, ¿quieres distribuir Schwinn en Argentina?

Obviamente, le dije que sí, Schwinn era la empresa con mayor prestigio mundial en ciclismo estacionario, pero por diferentes razones hacía años que no contaba con un distribuidor local.

Fue entonces que Hernán, sin cortar mi llamada, tomó otro teléfono y se comunicó con Matt, quien era responsable de Schwinn para Latinoamérica, y le consultó si tenía a alguien en Argentina. Matt le confirmó que no y en menos de 10 minutos yo estaba hablando directamente con ese funcionario de Schwinn sobre los pormenores de un pre-acuerdo por seis meses para comenzar a mover la rueda.

Ahora, solo me quedaba un tema más, contarle a Carlos que teníamos que cambiar de marca. Entonces, lo llamé y el dije:

—Hola, Carlos, tengo una buena noticia y una mala, la mala, las bicis Sway no van a llegar, el fabricante me falló; la buena, a cambio y por el mismo precio, te voy a mandar Schwinn.

Obviamente, Carlos me dio el Ok. Acto seguido, y a solo 30 minutos de que me habían otorgado la distribución de Schwinn, ya estaba colocando mi primer pedido. Mi historia con

Schwinn la seguiré en mi próximo capítulo, pero con esta novedad inesperada, di el primer paso para que SWAY se convirtiera en una empresa que solo vendería entrenamiento virtual. Ahora, con Schwinn en mis manos, ya no era necesario seguir luchando con fabricantes chinos.

Comenzaba el año 2013, más precisamente, transcurría el mes de febrero, y faltaban algo más de 30 días para una nueva edición de IHRSA en USA. Aún no estaba confirmado si viajaba o no, cuando me llegó un llamado de Guillermo, en que él me decía:

GUILLERMO –¿Sabes quién es Edgard Corona?

CHARLY –No sé.

GUILLERMO –Deberías saberlo, es el CEO de la cadena más grande de Brasil y tiene dos marcas Bio-Ritmo y Smart fit, esta última es de gimnasios Low Cost y tiene un Plan para abrir más de 500 gimnasios, me llamó para consultarme sobre entrenamiento virtual y le hablé de vos, quiere conocerte.

Si bien no me asombró, porque Guille suele hacer estas cosas, me dejó helado, ya estábamos en varios gimnasios de Argentina, Perú y Colombia, y ahora estábamos con chance de poner un pie en Brasil, todo eso superaba hasta el más optimista de mis sueños.

Entonces, le envié un e-mail y me propuso vernos en IHRSA, que ese año se celebraba en la maravillosa Las Vegas. Aquel Hecho fue el impulso que me faltaba para sacar mi ticket y también el de Laura, con quien aprovechamos el viaje para celebrar nuestro casamiento en el Hotel Luxor emulando las películas americanas de casamientos en Las Vegas.

Comenzó el expo y tenía pactada una reunión con Edgard a las 12am en el booth de la empresa Matrix. Me quedé esperando una hora, pero Edgard nunca llegó, tampoco tenía su teléfono ya que el contacto había sido solo por mail. Realmente, me quedé muy decepcionado, debido a que una de mis principales excusas para ir a IHRSA ese año era exclusivamente verlo a él. Entonces, le envié un email para confirmarle que estuve ahí esperándolo y que ante cualquier cambio, estaba disponible para cuando él dispusiera. Más allá de mi sensación interna, tenía que buscar la forma de lograr esa reunión. A los cinco minutos, tenía la respuesta de Edgar pidiendo disculpas por haber faltado a la cita y me proponía compartir un desayuno al día siguiente en el hotel Mandalay. Fue entonces que la alegría volvió a mi cuerpo, aproveché ese día para recorrer la expo y volver al hotel a descasar, la cita estaba pactada para las 7am.

Me desperté una hora antes, me vestí con mi atuendo informal como lo hago regularmente y salí a la reunión con una inmensa esperanza, sabía que algo grande estaba comenzando. Llegué al hotel, me anuncié en la recepción y una señorita me acompañó a la mesa del señor Corona. Junto a él estaba sentado un groso del fitness, llamado Paulo Akiu, realmente estaba extasiado, no solo estaba conociendo y desayunando con Edgard Corona, sino que también en la misma mesa esta Akiu. Nada más podría superar mis expectativas, ahora todo dependía de mi habilidad comercial para hacer una buena presentación. Los resultados fueron muy buenos, ahí nomás Edgard me confirmó dos equipos para Brasil y dos para México.

Ese año, IHRSA había sido diferente, tenía confirmada la distribución exclusiva de SCHWINN para Argentina, logré aquel desayuno con Edgard Corona y la venta de dos equipos SWAY en México y Brasil. Además, había formalizado mi relación con Laura, casándonos en el hotel

Luxor y, más allá de mi separación, varios años más tarde, siempre será un momento que recordaré con gran alegría.

La historia de Sway todavía tiene algunos párrafos adicionales. Ya en Buenos Aires, tenía que mandar los equipos a México y a Brasil, pero antes de eso tuve que viajar un par de veces a San Pablo, para hacer unos retoques de diseño y funcionalidad a pedido de Smart Fit. El paso siguiente fue enviar los equipos a México y para ello, a pedido de Smart Fit, me contacté con un tal Matías, que se iba a encargar de la exportación. Esa llamada y un viaje a México fueron suficientes para comenzar mi amistad con Matías, un emprendedor incansable, multifacético y extremadamente audaz., una persona que la vida me puso enfrente y que hoy está, sin dudas, dentro de mi círculo de confianza y con el cual compartimos a menudo grandes momentos que exceden al ámbito laboral. Hoy, Matías es mi amigo.

SWAY se perfilaba cada vez mejor. Si bien no todo era color de rosas, éramos la única solución de entrenamiento virtual en Latinoamérica y teníamos presencia en cinco países. En Argentina, la cadena Sport Club había comenzado a sumarlo en muchos de sus gimnasios y fue entonces que me llamó Pablo, uno de sus directores de Sport Club. Reunión mediante, me propuso hacer una sociedad con la finalidad de lograr que SWAY tuviera un crecimiento mas rápido. Él estaba dispuesto a inyectar dinero a cambio de quedarse con un porcentaje de la empresa y para esa época era necesario. Por otro lado, para que SWAY pudiera crecer, requería más estructura y recursos humanos, por lo que esa propuesta de Pablo sonaba tentadora, era la oportunidad para que SWAY despegara de una vez.

Lo pensé algunos días, pero, finalmente, decidí aceptar aquella propuesta, así que rápidamente comenzamos a trabajar y al poco tiempo se notaban las mejoras, mientras que mi dedicación era del 100 por ciento a SWAY, había descuidado mucho mi negocio de venta de bicicletas Schwinn ese momento, era mi única fuente de ingresos. Si bien continuaba vendiendo bicicletas, necesitaba dedicarle más horas, pero la presión de cumplir con mi compromiso me obligaba a estar en SWAY a tiempo completo. Sumado a esto, comenzaron conflictos internos entre empleados, faltaba liderazgo y nunca supimos encaminar el barco. En otro orden de cosas, y para cerrar aquel círculo de responsabilidades, me entero de la feliz novedad de que Laura estaba embarazada, por lo cual necesitaba dedicarle tiempo a ese momento tan especial en nuestras vidas.

Finalmente, al tiempo que nació León, yo estaba muy desgastado, no tenía más motivación por SWAY, el proyecto estaba en manos de otros y no solo no me generaba ingresos, sino que empezaba a dejar pasivo, que tarde o temprano debería cubrir. Por estas razones, decidí renunciar, dejé todo sin pedir nada a cambio, ya no me importaba si había ganado o perdido, solo necesitaba volver a sentir placer por mi trabajo, cosa que hacía tiempo no sentía más.

Por suerte, Pablo lo entendió y no puso traba alguna, fuimos inteligentes y cuidamos la relación.

Sway sigue hoy en día, cada tanto visito algún gimnasio y me da mucha alegría ver a las personas disfrutando de ese producto. Si bien me fui con los bolsillos vacíos, todo ese tiempo

con Sway me dio una gran experiencia, contactos y relaciones que hasta el día de hoy me generan grandes negocios y, sobre todo, amistades espectaculares.

Hablando sobre la *trazabilidad*, Sway fue un Hecho de resultado, ya que desde su génesis, se fue construyendo con la sumatoria de Hechos de todo tipo y, siguiendo mi teoría, luego se convirtió en un Hecho determinante que condicionó en forma positiva muchas cosas que sucedieron posteriormente.

Logos de Sway



MI PRIMER DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA

Si bien ya una buena parte de mi historia con Schwinn fue relatada en capítulos anteriores, existe un sinnúmero de hechos que han sido trascendentales en la *trazabilidad* de mi vida y ameritan un espacio de exclusividad.

Schwinn fue la primera empresa que me dio la oportunidad de contar de manera exclusiva para Argentina, con un producto conocido en todo el mundo y fabricado bajo estándares de calidad por encima del promedio, sabiendo que la continuidad del acuerdo se daba siempre y cuando lograra cumplir con los objetivos de ventas anuales que ellos me proponían al inicio de cada ciclo. Mi empresa sería la única en vender los productos en suelo argentino, lo que se conoce normalmente como el otorgamiento de una distribución exclusiva.

Esto subía el estándar de mi empresa en el mercado, ya no era necesario hacer conocida una marca, gastar dinero en posicionamiento, invertir en bancos de imágenes o placas de Marketing. Todo estaba listo, la garantía era bastante buena y si bien continuaba trabajando solo, ahora tendría el soporte de una empresa americana que me daría ayuda en casi todo lo que necesitaba, todo con tal de que les abriera las puertas a los clientes de Argentina.

La historia comenzó en 2012, cuando el fabricante chino que hasta el momento vendía las bicis con marca Sway retrasó un pedido por más de cuatro meses, poniendo en peligro aquel primer negocio que tenía entre manos con Sport Club.

Fue entonces que, con ayuda de Hernán Vélez y su fuerte influencia por ser el cliente número uno en Latinoamérica de esta marca, conseguí que casi sin consultas previas me otorgaran aquella distribución. El trato con Matt (responsable de ventas de Schwinn para LATAM) era simple, íbamos a hacer una prueba con fecha límite marzo 2013, y si para esa fecha yo conseguía algún negocio, ellos me confirmarían como Distribuidor Exclusivo para Argentina, y firmaríamos el acuerdo durante IHRSA de ese mismo año. Lo que Matt no sabía era que yo tenía una carta bajo la manga, mi primer negocio estaba 90 por ciento confirmado, siempre y cuando ellos me pudieran despachar 40 bicicletas de manera inmediata.

Así fue como llamé a mi primer cliente para confirmar que él aceptaba el cambio de marca. Una vez confirmado y a los 30 minutos de aquel primer llamado, volví a comunicarme con Matt para confirmarle mi primer pedido de 40 unidades que serían despachadas desde Los Ángeles a Ushuaia diariamente.

El dato relevante es que ese primer pedido jamás pasó por Buenos Aires, así que hasta el día de hoy, nunca pude ver ni tocar a esas Schwinn. Matt estaba Feliz, mi cliente estaba feliz y yo también, así que ese negocio terminó siendo un gran éxito.

Entonces, solo quedaba esperar a marzo, intentar conseguir otro negocio y luego firmar aquel contrato que con seguridad me ayudaría a crecer a mayor velocidad. En forma paralela, yo seguía vendiendo mi sistema virtual SWAY, pero ahora lo hacía acompañado de las bicicletas Schwinn, una buena combinación que mejoraba mucho mi imagen hacia el mercado.

Viajé a IHRSA y Matt me dijo que la reunión con sus jefes iba a ser el día 18 de marzo a las 7:00 am. Sinceramente, no podía creer que estos americanos comenzaran con citas a esa hora, pero como tenían la agenda completa y yo era un simple desconocido, me dieron esa como la única y mejor opción.

El dato relevante era que ese mismo día, a las 12:00am, teníamos reserva en la capilla del Hotel Luxor para celebrar nuestro casamiento con Laura, hecho que era prioritario para mí, pero ella sabía que no podía faltar a esa reunión con Schwinn. Entonces, me desperté muy temprano para comenzar la reunión a tiempo y terminar lo antes posible y así así tener más tiempo de prepararme para mi boda.

Eran las 7am, yo estaba en el booth de Schwinn, pero no veía a Matt, sino solo a algunas personas entrenando en el mítico Morning Workout de IHRSA y no mucho más. Como a las 7:30am lo veo a Matt caminando tranquilamente con otras dos personas sin dar señales de pena por dejarme 30 minutos esperando allí. En un momento, igualmente, entendí que ni ellos sabían que los estaba esperando. En eso se acerca Matt y me pide disculpas, no muy sinceras, y me hace pasar a una pequeña sala de reuniones que tenían dentro de aquel booth.

En la mesa estábamos Matt, Frank -jefe de Matt- y Merroil, quien ocupaba un cargo superior a ellos dos. Matt me presenta y Frank toma la palabra y me dice en un inglés con acento marcado: — Dime cuál es la razón para que nosotros tres estemos a las 7:30 am hablando contigo.

En un principio, no me cayó muy bien esa frase, no sabía si era parte de un chiste o me lo estaba preguntando seriamente. En ese momento, yo oficiaba de posible cliente y, según mi religión comercial, no era forma de tratar a un cliente; por el contrario, rondaba lo descortés. Sin embargo, hice caso omiso de tal tratamiento, porque mi objetivo era claro: debía salir de esa reunión con el contrato bajo el brazo y luego concentrarme plenamente en el momento de mi boda.

Pensé unos cinco segundos pensando cuáles eran las palabras justas; el esfuerzo era doble, ya que debía hacerlo con contundencia y además expresarlo en inglés, lo más fluido posible, así que tomé aire y respondí.

— Estoy aquí por tres razones:

- * Hace más de siete años que no vendés bicicletas en Argentina y yo en 30 minutos logré colocar 40 unidades que ya están funcionando.
- * Mi empresa es pequeña, pero puedo ser una gran opción, ya que Schwinn será mi producto central, por lo cual toda mi energía estará focalizada en tu producto.
- * Di clases de Spinning durante muchos años, conozco el mercado, conozco los clientes, estoy seguro de que soy tu mejor opción, dame un año y te demostraré que lo que digo es cierto. Es más, hagamos un acuerdo que se tenga que renovar cada año, así ambos tendremos libertad para seguir o no con el negocio.

Frank lo miró a Merroil, quien empezó a hacerme preguntas sobre el mercado argentino y cuáles eran mis planes, de qué cantidades estábamos hablando y si tenía idea de cuáles eran todos los productos Schwinn. Contesté aquellas preguntas con mucha contundencia, yo

conocía el mercado, sabía perfectamente qué teníamos que hacer para lograr clientes en Argentina. Esa reunión se extendía casi por una hora, mis nervios me hacían transpirar, se acercaba la hora del casamiento y necesitaba tiempo para prepararme.

Fue entonces que hice la pregunta final:

—Ok, señores. Entonces, ¿me dan la distribución? Necesito un sí o un no, porque en dos horas me caso en el Luxor y necesito tiempo para prepararme.

Todos me miraron sorprendidos, me preguntaron varias veces si era verdad lo que estaba diciendo, y luego de la firma ellos me dieron un abrazo de felicitaciones doble, una parte por el inicio de nuestro vínculo y otro por mi casamiento.

Aquella reunión que había comenzado con algo de rispidez culminó de gran forma y hasta con risas. Ellos ya se habían dado cuenta de que no iba a ser un distribuidor de manual, que algo diferente tenía. Mientras me estaba yendo, pude ver que el rostro de Frank tenía el ceño fruncido y su mirada había cambiado, él sabía que algo bueno estaba comenzando.

La historia con Schwinn fue de gran crecimiento, ese mismo año logramos vender más de 300 bicicletas y Matt me propuso sumar otra máquina de la marca Stairmaster, que era un simulador de escalera, algo muy conocido en muchos países, pero nadie lo vendía en la Argentina.

Al sumar el Stepmill 5 al porfolio de productos, me di cuenta de que la estrategia de vender productos que no tuvieran mucha competencia era un buen camino para explorar, sabiendo que al inicio debería dedicarle tiempo a generar la necesidad, pero luego el recorrido iba a ser mucho más relajado.

Recordé en ese momento aquel libro que había leído tiempo atrás, titulado *Océano rojo, océano azul*, que justamente hablaba sobre esto. Entonces, desde ese momento, decidí que todo producto que sumara tenía que cumplir con aquella premisa que me permitiera nadar océanos más tranquilos y evitar los otros, más concurridos.

Mi relación con Schwinn crecía, pero al mismo tiempo, también crecían los conflictos con Matt. Gracias a mi buena performance de ventas, aquellos problemas se tapaban, como cuando tiramos tierra debajo de la alfombra, siempre queda presente una tensa calma, similar a un volcán que por fuera se ve tranquilo pero que tarde a temprano estará a punto de estallar.

Las ventas crecieron mucho, llegando al pico máximo durante el 2018, cuando logramos un récord impensado para Argentina. Ese año no solo vendíamos bicicletas Schwinn, también vendíamos todos los productos de Stairmaster, y sumamos la línea Cardio de Startrac, que hasta el momento era comercializado por otro competidor. Luego de varias reuniones, habíamos acordado con Frank ese permiso que nos permitió aumentar nuestra facturación hasta números impensados.

Finalizando el 2018, nuestra reputación ya era conocida, habíamos sumado a Santiago como gerente de ventas y el equipo estaba sólido, fue entonces que comenzamos a coquetear con otra marca llamada Matrix, competidor directo de Core and Health Fitness, pero sin dudas, líder absoluto del mercado, que en Argentina aún no había pegado con fuerza.

Estas conversaciones con Matrix y la relación desgastada que teníamos con Matt desencadenaron en la finalización de nuestro acuerdo. Lamentablemente, no fue de la manera

que yo prefería, nunca me había pasado que terminar un acuerdo de índole comercial incluyera el fin de una relación personal y de amistad. Pero, Matt no actuó bien, lo tomó como algo personal. De todas formas, me quedo con esa oportunidad que supe aprovechar y aquellos años de gran crecimiento.

Sin dudas que este hecho también es un segmento importante de la *trazabilidad* en mi vida y pude llevarlo a cabo por todas las herramientas que había desarrollado en mis experiencias y hechos anteriores. Para poder llevar adelante esa relación, recordé charlas con mi padre en las que había aprendido sobre los pormenores de llevar la distribución de una marca y, sobre todo, que una relación comercial puede acabar de un día para otro y que hay que estar preparado para que eso no se convierta en un colapso.

KICK OFF

En el año 2015 participé nuevamente de IHRSA en USA, siempre con el objetivo de incorporar aquellos productos que fueran realmente una novedad o una oportunidad, y que a su vez nos permitieran desplegar aquella fórmula de PRODUCTO + CAPACITACIÓN que tantos frutos me dejó a lo largo de mi carrera como emprendedor.

En forma paralela, en Argentina, el Crossfit se afianzaba cada vez más y en los boxes comenzaban a utilizar remoergómetros, específicamente los de la marca Concept2. Esos equipos no eran una novedad, pero hacía muchos años que nadie los vendía en Argentina, resultado de tantos años en que el gobierno de turno ponía trabas a las importaciones.

Fue entonces que fui a IHRSA en miras de conseguir la distribución exclusiva de C2, pero, lamentablemente, esa empresa, por políticas internas no estaba abierta a exclusividades. A nosotros no nos interesaban acuerdos de multi-distribuidor, ya que eso terminaría en una guerra de precios compitiendo para ver quién vende más barato.

Fue entonces que pasé por el booth de Water Rower. Ellos tenían una alternativa de remoergómetros, pero a diferencia de las C2, estaban contruidos en madera y la resistencia, en lugar de ser por aire, era por agua.

En ese momento, tomé una tarjeta de un comercial de la empresa, me llevé unos folletos y seguí mi recorrida por la exposición. Al regresar a Buenos Aires, volví sin novedades de productos nuevos, nada me había seducido lo suficiente como para hacer una inversión y testear a ver cómo respondía el mercado.

Fue entonces que muchos clientes, durante esa misma semana, me preguntaron sobre remoergómetros y entendí que la demanda crecería, los remos volvían a ponerse de moda en los gimnasios y era el momento para que mi empresa tuviera una alternativa. Así, decidí hacer mi primer contacto con Sid, quien era Director comercial de WR. Sid es Inglés, fanático del rugby y hace muchos años que vivía en Madrid, por lo cual su perfecto español y su total conocimiento sobre los PUMAS ayudó a que nos entendiéramos rápidamente, logrando desde el momento cero una conexión que superaba lo comercial.

Acto seguido, Sid me pasó los precios y modelos de Water Rower y me tomó 48 horas analizar el negocio y las posibilidades. Utilicé ese tiempo para hacer una búsqueda de Estado de Arte sobre aquellos remos y los beneficios de la resistencia por agua. Más leía, más me convencía de que ese producto era el indicado, cumplía con muchos de los requisitos que necesitábamos para ponerlo de moda rápidamente y entonces fue que hice mi último llamado para terminar de decidirme. Ese llamado era a Guillermo, a quien le consulté sobre cada cosa que hacía, ya que su mirada siempre es objetiva y es de esas personas que no siempre te dicen lo que uno quiere escuchar. Le conté la situación, y cuál era su recomendación o por cuál de esas marcas él optaría si estuviese en mi lugar. Solo había dos opciones, C2 con distribución compartida o Water Rower Exclusivo; una opción era la más natural, la básica y la otra era una apuesta, un desafío. Entonces, Guille, sin dudarle, me dijo:

— Yo, en tu lugar, voy con C2. -Escuché atento su justificación y le dije:

— Eso es lo que necesitaba escuchar, entonces voy con Water Rower, mañana cierro el trato y te aviso para que lo publiques en tu revista.

Guille se sorprendió por mi comentario, ya que estaba tomando la opción opuesta a su consejo, pero había algo que me decía que el mejor camino era con Water Rower, ese producto tenía algo más y a mí me daba mucha seguridad hacerle caso a mi intuición. El llamado a Guille de ese momento había sido más bien por cábala.

Entonces llamé a Sid y le dije:

— Comencemos, envíame la proforma por 20 unidades y veamos qué pasa.

Mientras tanto, yo preparaba el modelo de negocio, era importante asociar una capacitación a ese equipo, era importante repetir aquellas fórmulas exitosas del pasado, mis clientes esperaban la solución completa y no solo una máquina más.

Al mismo tiempo, ese fin de semana fui a comer a la casa de mi padre y le comenté a mi hermano Marcos sobre la decisión que había tomado, de sumar una nueva distribución, le conté los detalles de aquel remo de madera que habíamos visto en IHRSA. Al mostrarle la imagen, Marcos me dijo:

— Sí, lo conozco, es el remo de Frank, de *House of Cards*.

Yo no tenía idea de qué me hablaba; sin saberlo, estaba por traer un equipo que desde hace un tiempo era protagonista de la serie más exitosa de Netflix. Acto seguido, me devoré la serie completa en dos semanas y entonces entendí y confirmé que esa máquina era única, que si éramos inteligentes podríamos vender hasta el cansancio.

Fue cuando decidí contactar un agente de prensa para que el producto se comunicase en formato de PUBLI-NOTA en los diarios y portales más importantes de Argentina, el costo no era muy elevado y la llegada era realmente masiva. Ese producto no era solo para gimnasios, sino que también teníamos chance de venderlo para uso doméstico y si la gente no se enteraba de que ya estaba disponible en Argentina, nos íbamos a perder la venta de retail, que era interminable.

Esas primeras 20 volaron y al poco tiempo estábamos haciendo pedidos de 40 equipos, luego, de 60 y desde ahí, ya comenzamos a pedir contenedores completos de 200 equipos. No me daba el tiempo para atender los teléfonos, ahora el producto no solo se vendía en los gimnasios sino también en las casas. Al mismo tiempo, yo dictaba las capacitaciones de Rowing Pro y la rueda no paraba de girar. Para esa época, le pedí a mi hermano Marcos que me ayudara para vender y entregar los equipos, él recién había finalizado la Facultad y aún no tenía trabajo, por lo que aceptó mi propuesta inmediatamente.

El primer año mantuvimos una demanda sostenida y las consultas y visitas de clientes eran muchas al día. Nuestro depósito no estaba preparado para recibir clientes ABC1, por lo que fue entonces que luego de un almuerzo con Gabriel, un competidor del rubro, este me recomendó que abriera una tienda en un barrio coqueto, donde seguro iba a poder vender mucho más que hasta ahora.

Si bien Gabriel era mi competidor en algún segmento específico, en ese momento yo no era amenaza para su imperio. Su empresa era gigante, tenía más de 30 años en el mercado y era distribuidor de una de las marcas número uno del mundo. Siguiendo sus indicaciones y sin dudarlo, me puse a buscar un local, hasta que llegué al indicado, en el barrio de Palermo Soho, lo bauticé Water Rower Store, y sumamos dos integrantes al equipo, Melisa y Vanesa, quienes serían las encargadas de atender a los clientes que visitaran el local.

Esa decisión fue un gran éxito, vendimos mucho, ganamos mucho dinero y nos ayudó como combustible para grandes cosas que pasaron en los años posteriores. Water Rower fue la construcción y la unión de muchos Hechos que se fueron sucediendo hasta llegar a ello. Nada pasó solamente por casualidad, llegó en el momento justo, estábamos preparados, maduros y listos para aprovechar aquella oportunidad.

Water Rower fue sin dudas un Hecho de resultado pero que tiempo después se convirtió en un Hecho determinante para lograr el éxito en otro Hecho. Sin Water Rower, hubiese sido muy difícil lograr objetivos posteriores, por eso es un eslabón infaltable en la *trazabilidad* de mi vida.

HECHO DE RESULTADO



Este capítulo es especial, ya que demuestra mi teoría de la *trazabilidad* de la vida, una teoría basada en un simple análisis empírico, a través de la cual siempre aproveché el estudio de mi recorrido para tomar ventaja a la hora de elegir los caminos correctos, según el reconocimiento de mis fortalezas y debilidades. Ambas son parte de esta construcción llamada *trazabilidad*. Conocer la *trazabilidad* me permitió optimizar energía, repitiendo los aciertos, evitando los errores, disfrutando al máximo el día a día y, obviamente, alimentando mi apetito emprendedor que jamás tiene descanso.

Starke es la unión y el punto de encuentro de cada cosa que hice en mi vida, todo lo relatado anteriormente aportó algún granito de arena que me permitió llegar a la construcción de este conjunto de energías positivas que arrastro desde hace tiempo. A fin de cuentas, emprender se trata de aprovechar la sinergia que genera el trabajo con personas que fueron apareciendo en la vida como de casualidad. Sin embargo, quitaría valor pensar que solo fue por un hecho casual o fortuito; por el contrario, todos estábamos ahí en el momento indicado, atentos, permeables y listos para dar y para recibir.

Starke también es algo que comparto con mi hermano Marcos, con quien día a día vemos cómo crece y marca nuestro camino, al mismo ritmo que ponemos todos nuestros esfuerzos para que sea cada vez más grande.

Todo comenzó aquel fin de año de 2016, cuando nos enteramos de que habíamos perdido algunos negocios dentro de Sport Club, por no tener la oferta de gimnasio completo y porque el precio de nuestras bicicletas Schwinn no era tan tentador como el de la competencia -en ese momento liderada por Santiago-.

Entonces, viendo que podría peligrar el futuro de nuestro negocio, nos decidimos a ampliar nuestra gama de productos y convertirnos en proveedores de Gimnasio Completo. Íbamos a pasar de vender bicis, remos y escaleras a ofrecer todo lo que un gimnasio necesitara para funcionar. El desafío era grande, pero si las cosas salían bien, teníamos trabajo para rato y no teníamos mucho tiempo para pensarlo, teníamos que reaccionar lo antes posible antes de que el panorama empeorara. Así fue como ese mismo verano planifiqué todo mi año 2017, sabía que iba a ser una temporada dura, pero también sabía que tenía que hacer el esfuerzo y prepararme para lo que venía.

En febrero comencé los contactos con la fábrica de accesorios y peso libre, mi amigo Matías llevaba muchos meses comprando este tipo de material y no quise perder tiempo, sin dudarlo, comencé a forjar un acuerdo con aquel proveedor.

Luego hablé con Renato, él es mi amigo y director de la empresa Casa Do Fitness, en Brasil, con más de 15 tiendas distribuidas en San Pablo y Río. Renato vendía todo tipo de productos y

usaba la licencia de la marca Speedo. Él contaba con muchos contactos de fábricas de China y eso podía acelerar el proceso.

Para marzo, fui a IHRSA, quería ver cuáles eran las novedades; en abril, a FIBO, en Alemania, donde varios de los proveedores de Renato estaban presentes y fue una buena oportunidad para hacer el primer contacto personal. Recuerdo ese viaje, al que fui con Ezequiel, uno de mis primeros clientes de la época de BSHAKER con quien construí una gran amistad y que fue testigo de la génesis de Starke, además de ser quien me puso la oreja durante una semana, escuchando mis planes voladores.

Durante esa feria, puede probar todos los productos de cardio y de musculación que Renato vendía en Brasil desde hacía tiempo, también vi muchas novedades y sobre todo, ideas para replicar en Argentina. Esa feria me inspiró, volví renovado y con muchas ganas de hacer. Ahora, solo faltaba ponerle un nombre a ese nuevo proyecto, no quería usar Speedo y le propuse a Renato que armáramos otra marca para utilizar en Argentina, Brasil y México; de esa manera, nos permitiría comprar con mayor volumen y negociar mejores condiciones con los fabricantes.

Después de una semana en Alemania, quedé impactado por muchas cosas, pero básicamente por el orden y la calidad de las cosas que son marca registrada de todo lo que hay en ese país. Entonces, en mi brainstorming personal, lo primero que pensé fue elegir una palabra en alemán para que transmitiera esos valores que el país representaba. Por otro lado, la fonética particular del idioma germano ya tiene un punch particular y me ayudaba a salir de cliché del FIT, GYM, POWER, GO, tan utilizadas por este tipo de empresas.

Una noche, antes de ir a dormir, tomé el traductor de google y empecé a jugar con palabras, del español al alemán, y a medida que alguna me gustaba, la iba anotando en un block de notas de la compu. De regreso a Buenos Aires, me junté con mi hermano Marcos y le pedí que empezara a diseñar logos, las palabras seleccionadas eran NOVUM y STARKE.

Después de varios intentos y consultas con Renato, Matías y obviamente también con Guille, elegimos Starke, así comenzó todo. Al otro día, armamos los primeros pedidos de cintas, peso libre, máquinas de fuerza, elípticos, bicicletas. Pasamos de tener dos proveedores a tener siete en menos de una semana, la cosa se estaba poniendo grande, porque si bien estábamos acostumbrados a mover grandes cantidades de remos y bicis, esto era diferente, estábamos aumentando la cantidad de productos de manera significativa y todo iba a gran velocidad.

Ese año fue muy bueno, vendimos, estábamos contentos con el resultado, pero no nos conformábamos con eso, queríamos más. El plan era hacernos de un buen stock para no perder la venta en caliente. La única limitante era el dinero, ya que se necesitaba más stock pero para lograrlo faltaba flujo. Fue entonces que pedí un préstamo en el banco para devolver en tres años y con ese monto era suficiente para hacernos de un stock que nos permitiera armar una pelota lo suficientemente grande que terminó funcionando como el puntapié de esta gran historia que dura hasta el día de hoy.

En diciembre de 2017, hicimos todos los pedidos, eran más de 10 contenedores con equipos de toda especie, el stock más grande que habíamos tenido en la vida y eso nos daba gran tranquilidad y nos aseguraba trabajo para el año completo. En enero de 2018 mi vida estaba

pasando por un momento particular, hacía unos meses que me había separado de Laura, así que ese verano fue difícil, el ambiente estaba tenso, pero trabajar me ayudaba como distracción.

En medio de esa situación particular, recibí una llamada de Santiago, quien era el gerente de ventas de un competidor, el mismo que me había sacado el confort que tenía en Sport Club vendiendo bicicletas, pero que al mismo tiempo, en la búsqueda de convertir hechos negativos en constructivos, había sido el motor para generar todo esto nuevo.

Santiago quería reunirse conmigo y yo no sabía por qué. Si bien teníamos una muy buena relación y cada tanto nos juntábamos para hablar del panorama laboral, ese llamado me tenía intrigado. Entonces, a los pocos días, nos juntamos para compartir un almuerzo en el patio de comidas de un centro comercial ubicado justo en la esquina de Constituyentes y Gral. Paz.

Fue entonces que Santiago me contó que se quería ir de su trabajo, que necesitaba un cambio y que si bien tenía varias opciones, él prefería hablar primero conmigo. En principio, me sentí helado, ya que Santiago era el vendedor más conocido de nuestra industria y cualquier empresa más grande que la mía estaría feliz de sumarlo a sus filas, pero, por otro lado, también tenía dudas de que mi empresa lograra pagarle lo que él valía. Me daba miedo subirlo a mi barco, que si bien flotaba hace mucho, era un barco chico, sin mucho espacio. Fue entonces que le dije todo sobre mi empresa, lo bueno, lo malo, le conté cuál era mi plan y cuáles eran mis posibilidades.

Ambos apostamos, ambos entendimos que si bien al inicio iba a ser difícil, con mucho esfuerzo y un poco de viento a favor, las cosas podrían dar un giro positivo y lograríamos posicionarnos entre los más grandes. Una vez con todas las cartas sobre la mesa, nos propusimos tomarnos una semana para pensarlo y que sea cual sea la alternativa que cada uno tomase, la relación continuaría intacta como a hasta ese momento, sin rencores ni reclamos.

La historia actual habla por sí sola, Santiago comenzó a trabajar con nosotros en febrero de 2018 y juntos conformamos un gran equipo. Rápidamente empezamos a construir bases más sólidas para que Starke ocupara un mayor protagonismo en los gimnasios.

El año comenzó bien, nos tomamos los primeros meses para ordenarnos, montamos un nuevo showroom más grande, más cómodo y apuntamos todos los cañones a la expo Mercado Fittess, que, como cada año, se celebraría a finales de abril. Esa fecha era nuestro kick off, la presentación oficial de Starke en el Mercado Argentino.

Durante esa exposición no vendimos mucho, pero se inició un negocio muy importante con una cadena de gimnasios que estaba comenzando a montar centros de bajo coste y necesitaba opciones de equipamiento, porque los que compraban normalmente superaban la inversión que ellos estaban dispuestos a realizar.

Fueron meses de reuniones, testeo de productos, demos y todo aquello que generase seguridad a los funcionarios que eran los responsables de dar el "ok" para nuestros productos. Cada reunión era un paso más, notábamos que la cosa iba bien, sentíamos que algo bueno se estaba gestando y conociendo las debilidades de nuestro competidor, comenzamos a poner foco en esos problemas que él arrastraba desde hacía tiempo y nunca había podido solucionar.

Llegamos a mediados de mayo y yo estaba organizando un viaje a China, más precisamente a la Feria China Sport Show, que es la exposición de Fitness más grande de Asia y a la cual todos nuestros fabricantes tenían booth. Era una buena oportunidad para hablar personalmente con ellos y visitar sus fábricas.

Las negociaciones con nuestros clientes continuaban, ya casi teníamos asegurado montar un gimnasio completo con equipos de cardio y de musculación, lo que nos ponía muy felices, porque el hecho de lograr ese gimnasio significaba un crecimiento enorme para nuestra marca Starke.

En forma paralela, Matías y Renato también hacían crecer la marca en sus países. Renato llevaba la delantera, ya que para él fue tan sencillo como cambiar de Speedo a Starke, y Brasil se transformó en nuestra casa matriz. La mayoría de los productos, antes de ser liberados para los otros países, eran testeados en Brasil, donde tenían más experiencia y un grupo de ingenieros capaces de confirmar si esos equipos tenían la calidad que nosotros necesitábamos para nuestros clientes.

Transcurría mi segundo día en China, era las 10pm y a esa hora esperaba los llamados de la oficina en Buenos Aires para ponerme al tanto de las novedades. Fue ese el día en que nuestra realidad cambió radicalmente. Después de un llamado que había recibido Santiago, nada volvería a ser igual. Mucho más rápido de lo que ambos pensábamos, nuestra unión daba sus frutos, y con creces. La noticia era que nuestro cliente nos estaba confirmando el pedido, pero no era solo un gimnasio, eran cuatro completos, y la yapa era que sumaba todo el peso libre. Una orden soñada, eran más de 160 cintas, 70 elípticos, 40 bicicletas, varios contenedores de máquinas de musculación y otro tanto de peso libre.

Estábamos cerrando operaciones de gran volumen con otros clientes. Starke crecía cada vez más y el año 2018 cerró con números inesperados para un país como Argentina, y más inesperados aún para una empresa extremadamente joven como la nuestra.

La historia de Starke sigue, hoy en día, y ya somos un protagonista del mercado. He logrado sumar todas aquellas experiencias positivas de mi vida laboral en pos de generar un proyecto de gran estabilidad y con un futuro muy alentador.

Starke tiene novedades cada año, tiene productos con capacitación asociada, similar a lo que viví con BSHAKER. Hacemos muchos esfuerzos para que el servicio posventa esté por encima de la media.

En muchos segmentos, logramos incorporar ítems con calidades poco conocidas en la región, tratando de subir la vara en los gimnasios de nuestro país. También incorporamos soluciones con entrenamiento virtual, usando de base toda mi experiencia de cuando formé SWAY.

Starke está en México, fruto de mi amistad con Matías, quien sin dudas logrará ser líder en poco tiempo. En mi querido Brasil, testigo de tantos momentos importantes en mi vida, también Starke es protagonista, dirigido por nuestro capitán, Renato.

Una de nuestras estrategias principales de ventas es la organización de charlas grupales, a las que invitamos a los clientes y les contamos nuevas propuestas para que el gimnasio sea cada vez mejor. De esta manera, aún continúo replicando aquellas charlas que tanto disfrutaba en mi

época de Río Estudiantil, pero ahora hablamos de fitness y ayudamos a los clientes a tomar buenas decisiones.

Starke es, sin dudas, el resultado actual de la *trazabilidad* de mi vida y lleva en su interior un poquito de cada parte, por eso la construcción de Starke se dio de manera tan natural, y con gran firmeza.

Starke es un proyecto muy amplio hoy en día, con una capacidad enorme para amoldarse, adaptarse, cambiar y renovarse, porque, sobre todas las cosas, no tiene techo. Por esta razón, y con seguridad, durará mucho tiempo, pero si algún día se termina, no hay duda de que este Hecho de resultado me dejará muchos aprendizajes para mi próximo gran proyecto.

Charly Chagas –emprendedor- Licenciado y Profesor de Educación Física especializado en la industria del Fitness, con más de 20 años de experiencia en el sector.

Trabajó como guardavidas, instructor de fitness grupal, capacitador, coordinador y manager de centros de fitness. Desde hace 10 años comenzó a desarrollar sus emprendimientos personales.

Actualmente, es CEO de FITNESS EMPORIUM, líder en la implementación de soluciones integrales para Gimnasios y Centros de fitness.