

ESTRATEGIAS EXITOSAS

# Los casos de diez emprendedores que crearon negocios rentables en 2006

► Algunos descubrieron una oportunidad por azar. Otros supieron aprovechar su experiencia como empleados. No faltan los que transformaron su vocación en un emprendimiento exitoso.

Cecilia de Castro  
cdecastro@clarin.com

Una ex jugadora de la selección argentina que ahora diseña ropa de hockey y la vende en Europa, un sobrino ejemplar que le mandaba encomiendas con golosinas a su tía instalada en España y terminó exportando containers, un artista que aprovechó su vocación y ahora vende Santas y renos a los Estados Unidos y un pequeño empresario que ofrece ataúdes de diseño pintados a gusto del cliente.

Esos son algunos de los diez casos elegidos entre las historias de emprendedores publicadas en el suplemento económico de Clarín en 2006.

Algunos encontraron un nicho por casualidad y supieron explotarlo, otros aprovecharon la experiencia que habían acumulado en sus empleos anteriores.

También están los que aguzaron su ingenio para transformar un negocio común y corriente en un emprendimiento original y rentable.

Unos planificaron su crecimiento paso a paso; a otros el éxito los tomó por sorpresa. Pero ninguno desaprovechó la oportunidad.

Estas son sus historias. ◀

REVES

## Del hockey a la empresa

El revés era la mejor pegada de María Paula Castelli (33) cuando jugaba en la Selección argentina de hockey. Varios años después de despedirse de las canchas, Castelli diseña y vende remeras, buzos y camperas de hockey.

Acá y en Europa las prendas llevan pegadas las etiquetas con el nombre del emprendimiento: Reves, en homenaje a su golpe.

"En los torneos internacionales siempre me llamaba la atención el merchandising. Había tazas, biromes, remeras", una costumbre que faltaba en el país.

"En 1998, cuando quedé afuera de la selección, decidí encarar este emprendimiento ligado al hockey". Reves nació con una inversión de cinco mil pesos, "el dinero que tenía ahorrado de las becas que me daban por jugar en la selección".

El negocio creció: desde hace tres años todas las categorías de la selección española de hockey se visten con Reves.

"Me instalé en España en enero



INTERNACIONAL. VESTIMOS A LA SELECCION ESPAÑOLA, DICE CASTELLI.

de 2002, después del quinto presidente", cuenta desde Barcelona. Allí trabaja con su socia, la ex jugadora de la selección española, Sonia de Ignacio-Simó (35). Las dos se conocieron en la cancha, empuñando un palo de hockey y tratando de embocar la pelota en arcos opuestos.

Hoy "el setenta por ciento de nuestros productos se exporta desde la Argentina directo a Barcelona". Desde allí lo distribuyen a Alemania, Holanda, Bélgica, Francia, Inglaterra, Irlanda, Suiza, Austria e Italia.

Lo que se dice un negocio redondo, del derecho y del revés. ◀

JUAN PEREZ

## La ropa de las celebrities

La camisa de Gastón Pauls, el saco de Neustadt y los zapatos de Fito Páez. Salir a la calle lookeado con las pilchas de los famosos es posible. Sólo hay que visitar Juan Pérez, el local de vintage de Paulette Selby (48).

"Todo empezó como algo muy casero en un departamento en Barrio Norte. Al principio venían a comprar los amigos de los amigos. Después ellos mismos fueron trayendo su propia ropa. Hasta que el ir y venir de gente fue tan grande que el consorcio votó: "Me echaron del edificio", cuenta Selby. Entonces se mudó a un local en la zona pero pronto quedó chico. Así que alquiló el de al lado. Y después, el del otro lado. Allí vende desde zapatillas a cinco pesos hasta tapados de visión que cuestan 3.000 pesos.

Los famosos llegaron de a poco. Primero "venían a comprar. Yo les decía que también vinieran a vender. Después fue una cadena". Celeste Cid y Gustavo Cerati son algunos de los que pasan por Juan Pérez. ◀

LA TIENDA ARGENTINA

## La nostalgia es dinero

Bidets y alfajores Jorgito. Esos son los productos que más le piden a Lionel Paredes (24), creador, dueño y empleado de La tienda argentina, un emprendimiento que envía productos autóctonos a compatriotas que viven en el exterior y a extranjeros que buscan productos argentinos. La historia empezó con una tía radicada en España a la que él le mandaba Vauquitas y Cabshas. Así surgió la idea de transformar los envíos caseros en un emprendimiento. Sin amedrentarse por el trámite, Paredes fundó una pequeña empresa. Se anotó en la Aduana y para no hacer nada a medias, "empecé a estudiar despachante", cuenta. También creó un sitio Web. Empezó con envíos chicos y ya mandó containers. ◀

G DE B

## Para bebés del exterior

Gabriela de Bianchetti (42) aprovechó el know how que adquirió durante los seis años que trabajó en Cacharel. Cuando dejó ese trabajo empezó a fabricar accesorios de indumentaria para hombre. "Un día un cliente me contó que uno de sus proveedores lo dejaba y me preguntó si no me animaba a hacer ropa para bebés".

"No soy diseñadora pero en Cacharel aprendí cómo se hace el desarrollo de una colección", cuenta. Así fue que empezó a crear una "pequeña colección de treinta prendas".

Participó en una exposición del sector. "Contraté un stand bien chiquito. Así comencé". Allí hizo sus primeros contactos con mayoristas. "Me fui organizando y de a poco fui creciendo. Nunca falté a una exposición del sector".

Hoy vende en 31 locales multi-



KNOW-HOW. BIANCHETTI LO CAPITALIZO.

marca en Capital y GBA, también en el resto del país y tiene un local propio. Además, exporta. "Vendo a Panamá, México, Bolivia, Perú, Paraguay, Chile, EE.UU., España y Sudáfrica". El año pasado despachó mercadería por US\$ 190.000. ◀

A DOS VEINTE

## Objetos que iluminan

Todo empezó gracias a una cliente de Rodrigo Ruiz Díaz (34), que es decorador. En un espacio de la casa de la mujer había que poner algún objeto. Ruiz Díaz le pidió consejo a su amigo, Néstor Novellino (34).

"El resultado fue un objeto de decoración que se iluminaba. Gustó tanto que buscamos transformarlo en algo más comercial", dice Novellino.

A principios del año pasado se presentaron en Puro Diseño. "Llegamos muy asustados pero el público enseguida nos alentó para crecer. Fue un puntapié para hacer contactos", cuentan los emprendedores.

Ese fue el nacimiento de aDos Veinte, la marca con la que hoy venden sus lámparas en la boutique del Malba, en Calma Chicha, Lagó, y en la tienda Puro Diseño. ◀

LUIS DIEGUES

## Ataúdes decorados

El diseño llegó a los ataúdes. Si los hinchas de Boca tienen su cementerio, nada mejor que enviar al difunto a su último viaje en un ataúd con los colores de su equipo. Eso es lo que ofrece la empresa Luis Diegues. Además de los cajones tradicionales, allí se pueden comprar ataúdes decorados a gusto del cliente (o de su familia, si él no fue previsor).

"La idea se me ocurrió porque vi que todos usaban el marrón", dice Fernando García (32) que hace 3 años quedó al frente de la empresa que su padre y un socio fundaron hace treinta años. Hoy vende cajones aerografiados con cielos en los que vuelan blancas palomas y también satisface pedidos insólitos, como el del cliente que le encargó un ataúd pintado con la espada de Montecristo. ◀