



## Protagonista

Pablo Gagliardi



//Por Nicolás Falcioni

## Pablo Gagliardi: "Reconozco que por Boca Juniors tengo una enfermedad importante"

El Director Comercial de Teleservicios y Marketing trabaja en esa compañía desde los 17 años. Entró como cadete y fue ganando responsabilidades con actitud empírica, curiosidad y predisposición a aceptar los desafíos. Muy familiar y futbolero, dedica buena parte de su vida a dos clubes de sus amores: Boca y GEBA.

Pablo Gagliardi es de esos que los americanos llaman un self made man. Tiene una historia profesional sin estereotipos, construida con vivencias propias. Como nota destacada digamos que con poco más de 40 años, a esta altura del siglo XXI, llegó a ser el Director Comercial de la compañía Teleservicios y Marketing, ganando funciones de responsabilidad desde abajo. Aprendió su profesión a la vieja usanza, trabajando y construyendo relaciones desde ahí.

De adolescente tuvo una época que él mismo describe como complicada. "Me echaron de cuatro colegios, repetí segundo año, terminé estudiando a la noche... mucha calle, mucho barrio... era terrible". Pero no dudó en apostar al virtuosismo que dan la disciplina y el trabajo. Y hoy es emocionante ver hasta qué punto ese recorrido es motivo de satisfacción. "Soy un tipo laborador".

Claro, hay otras razones para el orgullo. En primer lugar, Andrea, su mujer, a quien conoció a los 15 años, y sus hijos Matías (19) y Micaela (16). "Después vienen mis segundas locuras -dice-, que son GEBA (el Club Gimnasia y Esgrima de Buenos Aires)

y Boca Juniors. "En GEBA soy Presidente de la comisión de Fútbol, es un club que tiene más de 2000 jugadores amateurs. Y soy bostero hasta la médula, reconozco que por Boca tengo una enfermedad importante. En las elecciones de 2011, fui como representante de socios en una de las listas, de la mano de José Beraldi. Hace unos años me puse a trabajar con José y encontré una persona que siente la misma pasión y el mismo sentimiento por ambos clubes como lo siento yo, y aquí estamos tratando de hacer lo mejor posible. En los dos clubes estoy muy metido. El problema es que si no tenés al lado una mujer a la que le guste el fútbol, terminás en el horno, separado, sin ninguna duda".

A GEBA Gagliardi va los lunes a Comisión Directiva, los martes a visitar a los jugadores de la selección mayores, los miércoles porque generalmente hay torneos, los jueves a jugar un picado con los amigos y eventualmente los viernes si hay alguna fecha. El sábado va todo el día. "Porque juega mi hijo y juego yo -dice-. Y el domingo, si no juega mi hijo, me voy a ver a Boca. Estoy todo el día".



Pero para Pablo el fútbol y la cancha es un tema familiar. Somos los cuatro de Boca, con mi mujer desde que somos novios íbamos a ver a Boca. A medida que creció la familia tuve que conseguir más butacas, fue un problema, no porque no las pudiera pagar, gracias a dios, si no porque no había. El otro tema lo tuve en 2012, con la Libertadores, seguimos a Boca a todos lados. Lo llevé a mi hijo, con 17 años, le tuvimos que hacer un poder para que pueda salir. El problema era que mi hija, con 14 años, también quería venir. Yo le decía: hija vos estás loca, no te voy a llevar a Chile y a Brasil a la cancha. Esa unidad que te da con tus hijos el compartir eso es impagable”.

Pablo nació y vivió en el barrio porteño de Caballito hasta los diez años. Después la familia se mudó a Boedo. “Mi viejo fue toda la vida gastronómico, se llamaba como el poeta, Héctor Ricardo Gagliardi. Falleció hace cuatro años a los 65, en una operación de cadera, no resistió la anestesia. Una de las cosas más duras que me pasaron en la vida”.

“ESA ES UNA DE LAS VIRTUDES QUE YO SIEMPRE REMARCO DE TRABAJAR ACÁ. PARA LLEGAR A UN PUESTO GERENCIAL, TENÉS QUE PASAR POR TODOS LOS ESCALONES DE LA COMPAÑÍA”

Héctor Ricardo era el único cuentapropista en una familia que mayormente trabajaba en la empresa Agua y Energía Eléctrica. Llegó a tener algunos de los restaurantes más importantes de Buenos Aires. Uno de los más grandes se llamaba Cabanon, en un subsuelo cerca de Rodríguez Peña y Santa Fé. “Mal no le fue -dice Pablo-, tuvimos épocas de esplendor y épocas muy complicadas, pero nunca nos faltó nada. Éramos la típica familia de clase media”. Junto a Blanca Cristina, la madre de Pablo, la familia se completa con su hermana Vanesa, siete años más chica que él. “Ella es psicóloga. Después tengo muchísimos tíos, primos, somos una familia grande, muy tana, de esas que juntan a todos en los eventos”.

### ¿BOEDO ERA COMPLICADO SIENDO VOS DE BOCA?

Y es el barrio de San Lorenzo, pero de a poco me fui dando cuenta que los bosteros estamos en todos lados. Y cada vez somos más. En una época tuve mucha vida de barrio. Empecé en la murga Los Cometas de Boedo, con 13 o 14 años. Andaba con gente más grande. Ahí empecé a fumar, etc.

### ¿ESO GENERABA FRICCIÓN CON TU VIEJO?

La gastronomía tampoco es fácil, porque nos cruzábamos, cuando papá dormía yo me despertaba. Pasamos muchas fiestas, los 24 y 31, mi viejo laburando y nosotros en la mesa de la familia en el negocio. Le tocaba a mi vieja correrme con la percha porque no estudiaba. Era un vago importante, el estudio no me gustaba, y eso que hice de jardín a primer año en un colegio de curas! El San José de Calasanz, en Caballito. Mi viejo me decía: si no estudias, trabajá, sé buena persona y no te drogues. La frase me quedó grabada.



### ASÍ QUE TE DEDICASTE A TRABAJAR

Arranqué a los 15 años como cadete de una farmacia. Era de esos que pegaban los carteles a la noche, "estamos de turno". Otra época. Hacía eso, ordenaba las cajitas, pasaba el trapo. Arranqué ahí y nunca más paré. También a los 15 me puse de novio con Andrea, que en ese momento tenía 21. La novia de un amigo mío cumplía años, fuimos a la casa, y ahí la conocí. Ella era una mina con su secundario completo hecho en un instituto de monjas, estudiaba, vivía en Barrio Norte y trabajaba en el Ministerio de Economía. No teníamos una en común, ni cerquita. Ella vivía adentro de un frasco, y en parte eso también me sedujo. Aparte yo no parecía de 15 años. Con la excusa de que tenía que dar biología de primero ella me empezó a enseñar. Venía todos los domingos a uno de los boliches que tenía mi papá, era un pub en Rawson y Córdoba. Yo atendía el negocio, mientras. Y en ese ambiente me explicaba biología de primero, que era un chino. Para que te des una idea, la di en quinto año cuando me recibí. Pero me puse de novio, me enamoré, loco, perdido, comenzaron a pasar los meses, cada vez iba más seguido a la casa y llegó el momento de blanquear la relación. Le tenía que decir a los viejos que salía con un pibe de quince años. Y aparte impresentable. Ella fue y es el principal sostén, el más importante para mí.

"TODOS EN LA EMPRESA ERAN PROFESIONALES MENOS YO, ES CIERTO, SABÍA MI TRABAJO Y FUE UNA VIRTUD MÍA, PERO DE ALGUNA MANERA SALVADOR ME DEJÓ CRECER"

### ¿Y DESPUÉS?

Me fui a laburar a una panadería que quedaba al lado de la casa de Andrea. Era buenísimo. Mi suegro me decía: la nena a las 5 de la mañana la tenés que traer". La nena tenía 23 pirulos ya. La dejaba y ahí me iba a trabajar al lado, sin dormir, hasta las 2 de la tarde. Aprendí a hacer facturas. Después un primo mío me ofreció trabajar a Pumper Nick, la cadena de hamburguesas. Él era gerente de la sucursal de Flores. Yo ya tenía 16 años, estudiaba de noche en el instituto Esteban Echeverría y ya mi mujer me había acomodado un poquito el marote. Estaba siendo un adolescente más normal. Me tuve que cortar el pelo, eso me dolió. Empecé lavando baños y cortando papas. Le puse el pecho a las balas. Siempre fui un tipo muy meticuloso y responsable. Yo cumplía, cumplía, cumplía. Por primera vez en Pumper Nick convivía con una estructura empresarial, gerente, sub gerente, jefes por área. Hasta que un día me ascendieron, dejé de pelar papas, pasé a cortar jamón, queso y lechuga, era otra cosa. Después ya era el que ayudaba a armar los menús. Más tarde asciendo a armar las hamburguesas. Hasta que un día el hermano de mi papá, mi tío Coco, me comentó que un conocido necesitaba un cadete. Ese conocido era Salvador Filliba. Ahí empezó otra historia.





"TENEMOS UNA NUEVA MARCA, PERO SOMOS LAS MISMAS PERSONAS, Y ESO ES LO IMPORTANTE"

### ¿QUÉ EDAD TENÍAS?

17 años. Como verás, a mí las relaciones me duran. Desde los 15 estoy en pareja con la misma mujer. Acá empecé a trabajar el 6 de septiembre del 1989. Obviamente no era una empresa de telemarketing. Para mí lo bueno era que quedaba a dos cuadras de mi casa, mi vieja me esperaba con el almuerzo, trabajaba de lunes a viernes de 9 a 18, empecé a hacer una vida mucho más ordenada. Por esa época me recibí de perito mercantil, me puse un traje, vino mi vieja, mi viejo, mis tíos, mi señora, un logro importante. Me costó mucho esfuerzo. La mujer de Salvador, Beatriz, me incentivó todo el tiempo, con una gran paciencia. Esa es una de las virtudes que yo siempre remarco de trabajar acá. Para llegar a un puesto gerencial, tenés que pasar por todos los escalones de la compañía. De otra forma los chicos te desarmen. La generación Y es complicadísima. No digo que esté bien ni mal, pero no tienen los valores del trabajo que teníamos hace veinte años. Yo me di cuenta que me gusta trabajar en esta empresa. Y un día me preguntaron si sabía manejar la máquina de escribir, y no, pero con los dos dedos le empecé

a dar y pasé a ser el encargado de facturación. Un día se fue el que liquidaba sueldos y dije: lo hago yo. Y aprendí a liquidar sueldos, que era un poco más importante. Un día me preguntaron si me animaba a hacer algo de administración, y dije que sí. Un día Salvador dobló la apuesta y me dijo "¿te animás a ser Jefe de Administración?" obvio, me animé. Hasta que llegué a Gerente de Administración. Todos en la empresa eran profesionales menos yo, es cierto, sabía mi trabajo y fue una virtud mía, pero de alguna manera Salvador me dejó crecer.

### ¿EN QUÉ MOMENTO SE EMPIEZAN A DEDICAR AL TELEMARKETING?

En el 93, cuando Salvador y Rubén fundan DDM. La revolución se arma en el año 98, cuando yo ya manejaba la Administración. Ahí viene el grupo McCann Erickson Argentina y compra la compañía. El problema fue que todo lo que yo hacía se fue, se lo llevó el socio mayoritario, que pasó a manejar toda la administración (tesorería, sueldos) me quedé sin nada para





hacer. Le pregunto a Salvador: ¿qué hago yo ahora? Y me dice: ahora vas a ser Gerente de Coordinación. Buenísimo, le digo ¿y qué hago? Coordiná, me dice (risas). Nos convertimos en una empresa grande, de casi 750 personas, con Salvador como Presidente y cinco vicepresidentes, toda una estructura. Compramos este piso y además teníamos el séptimo y octavo. En el año 2003 se produce la disolución, los socios originales recompran las acciones. Ahí comenzó una nueva etapa y volví al rol de Gerente de Administración.

### NO ES FÁCIL PARA UNA PYME SOBREVIVIR

No, y mucho menos que pasen los años y uno vaya creciendo. Pero fue así. Incluso un día le confesé a Salvador que

estaba aburrido de Administración, y le pedí que me dejara incursionar en la parte comercial. Se rieron a carcajadas todos. Les dije que de alguna manera iba a vender. Empecé a charlar con amigos, a hacer amistades. Yo iba a GEBA, por donde pasó toda mi familia y donde crié a mis hijos. Empecé a charlar, relacionarme, acerqué algún que otro negocio a la compañía. Nosotros, al fin y al cabo, brindamos calidad y servicio. Somos una empresa de muchos años, y es fundamental el tema de las amistades también. Yo que soy un tipo que perduro, si encuentro un amigo que hace algo que necesito, se lo encargo a él. Y es lo mejor, porque lo va a hacer bien, y al mismo tiempo le estoy dando una mano. Por eso no es casualidad que mucha de la gente que está acá tiene unos cuantos años. Yo soy viejo, pero

tenemos varios dinosaurios menos viejos que yo laburando con nosotros en diferentes gerencias.

### ¿CUÁNDO EMPEZASTE A INCURSIONAR EN LA PARTE COMERCIAL?

En el 2004, hasta que en agosto de 2013 hubo otro cambio importante. Hubo una disolución societaria, el socio minoritario dejó de formar parte de la compañía. Obviamente me quedé con Salvador, y él me dio el desafío de hacerme cargo del área Comercial. Entonces tomamos una persona para Administración y yo me lancé 100% a vender. Y me encanta porque a la venta tenés que generarla vos, nadie te va a venir a tocar la puerta. Tenemos una nueva marca, pero somos las mismas personas, y eso es lo importante.#

