

THINKIT



Generación Apertura. Unos nacieron con la revista. Otros, daban su

ANK30



primeros pasos. Hoy, se destacan, cada uno en su campo. Sepa quiénes son.

pag

172	Marcelo Martí
	Rodrigo Teijeiro
174	Pía Mancini
	Mariano
	Suárez Battan
176	Jorge Riva Mosquera
	Luciano Cohan
178	Santiago Siri
	Leandro Matías
	Rzezak
180	Mariana Díaz
	Pablo Hernán
	Rodríguez Zuvic
181	Manuel Lozano
182	Jorge Araujo Müller
	Carlos Miceli
184	Andy Ovsejevich
	Santiago Zebel
186	Lucas Campodónico
	Juan Pablo Rodríguez
	Varela
188	Diego Coatz
	Maximiliano Carella
190	Hernán Kigel
	Sally Buberman
192	Milagros López Belsué
	Joel Chornik
193	Antón Chalbaud
194	Carolina Castro
	Alexis Estévez
196	Frank Martin
	Juan Di Nucci
198	Fernando Rivero
	Catalina Hornos
200	Roberto Gluck
	Nadim Morhel
202	Mariano Núñez
	Emanuel Santos
	Uribelarra

Emprendedores, científicos, líderes sociales. APERTURA seleccionó a 34 jóvenes que, con sus experiencias, demuestran que la vida no arranca a los 30, sino que se disfruta, a pleno, en esa década. Sus historias y proyectos. Cuáles son sus motivaciones. Sus visiones del mundo.

— Por *Juliana Monferrán* y *Carla Quiroga*
— Fotos de *Nico Pérez*

Nacieron en víspera de la democracia, casi al mismo tiempo en el que los fundadores de APERTURA soñaban con una revista de economía y negocios distinta. Algunos de ellos estaban en el vientre. Otros daban sus primeros pasos por la vida y unos pocos eran ilusión. Son los Think Tank 3.0: los 34 jóvenes líderes seleccionados para formar parte de la Generación APERTURA sub-35 que trabaja por un mundo distinto. La mayoría de los elegidos fueron reunidos una lluviosa mañana de mayo en el jardín del Palacio Duhau Park Hyatt Buenos Aires, escenario exclusivo para el encuentro que, en pocos minutos, se convirtió en un semillero inspirador de nuevos contactos, ideas, ilusiones y un sueño común: una Argentina mejor es posible. Tienen una sensibilidad diferente y viven un cambio de paradigma. “El mundo está en crisis. Eso significa que tenemos una oportunidad: la posibilidad de reinventar todo”, analiza Lucas Campodónico (34), emprendedor sustentable. “Es muy peligroso, en el mundo de hoy, que-

darse etiquetado. Definirse pronto es un riesgo muy alto. Lo que define a uno no está en lo que hace, sino en por qué lo hace”, puntualiza la esencia de cómo piensan Carlos Miceli (26), quien trabajó con Josh Kaufman, autor del *best-seller* “*The personal MBA*”, y es creador de JumpLab, un proyecto educativo con una “metodología de aprendizaje que ayuda a potenciar a gente que tiene ganas de algo pero no sabe qué”. Muchos se definen como kamikazes. Disfrutan del vértigo que genera la incertidumbre y viven en una especie de montaña rusa emocional entre el logro y la frustración. Reconocen enfrentarse al miedo más de una vez en el camino. Pero eligen seguir. Viven desafiando sus propias metas. No se conforman. Son proactivos y generan las oportunidades, no las esperan. Se embarcan en proyectos en los cuales no son especialistas. Piden ayuda y no le temen al error. Derrumban para volver a construir. Son globales. No conocen de límites geográficos y sus emprendimientos nacen a escala mundial. “Me comí muchas millas en avión para que no se sintiera que estábamos basados en la Argentina”, recuerda Mariano Suárez Battan (33) de su experiencia con Three Melons, la compañía de videojuegos que terminó vendiendo a Disney. Además, están comprometidos con la sociedad, respetan a las instituciones y asumen la misión de ser protagonistas y no testigos del cambio. Son referentes para los organismos del mundo, que descubrieron que no alcanza con la mirada de los CEOs que peinan canas. Y que el aporte de los *youngs* es clave en el debate sobre el mundo que viene. “Me interesa la política como debate de sistemas, y trabajo sobre el del siglo XXI, no el del XIX”, es categórico Santiago Siri (29), uno de los referentes. “La única manera de progresar es cuestionando el sistema que tenemos”, coincide Pía Mancini (30), fundadora del Partido de la Red, proyecto que propone

una nueva instancia de participación ciudadana anclada en las nuevas tecnologías, en pos de un sistema más democrático. “Tenemos que trabajar para mejorar la calidad de las instituciones. Sólo así tendremos los *checks and balances* de una democracia. Y ello, probablemente, se traduzca en una menor corrupción. Debemos capacitarnos y comprometernos. No hay futuro sin capital humano”, analiza Milagros López Belsué (30), mano derecha de Rosendo Frága en el Centro de Estudios Unión para la Nueva Mayoría.

“Es una generación que derribará muros mucho más rápido que las anteriores y pondrá a prueba la capacidad de la Humanidad de vivir en una aldea global y sin fronteras”, comenta Leandro Rzezak (35), emprendedor tecnológico serial reconocido por el MIT.

Los referentes de esta generación son expertos en generar puentes. Sin recelos, saben de las bondades del *networking* y tienen el don de disfrutar del camino, sin obsesionarse por la meta, que, claro, existe y les interesa. “¿Para qué llevarse el conocimiento estéril a la tumba? Hay que transmitirlo a lo que viene detrás, compartir”, afirma Fernando Rivero (33), bioquímico argentino experto en biología molecular, también reconocido por el MIT. “Es una generación en la que el compartir está en el ADN”, explica Mariana Díaz (30), activista ambiental y parte de los Global Shapers (GS), una comunidad del Foro Económico Mundial (WEF) conformada por 2000 jóvenes de hasta 30 años, de 200 ciudades de todo el mundo, que son elegidos por los logros en su área de desarrollo y su afán de hacer una contribución a la comunidad en la que viven. “Compartir hace que la gente haga más”, agrega Juan Di Nucci (31), emprendedor *mobile*.

DAR ES DAR

Llevan en sus entrañas la necesidad de devolver a la comunidad algo de lo que recibieron. Por eso, ayudar a otros a emprender y trabajar en red son valores compartidos por todos. No miden las cosas con la vara de “mejor o peor”. Conocer la fórmula del éxito no los desvela. Saben que, siempre, habrá alguien más capaz con proyectos e ideas más ingeniosas. Pero esa certeza no los detiene. “No importa que haya alguien haciendo lo que uno está por lanzar. Hacelo... si pensás que podés hacerlo mejor”, aconseja Antón Chalbaud (34), fundador de The Fan Machine, un *software* especializado en *marketing* en redes sociales.

“Una de las cosas que hace la diferencia es la pasión por el hacer. Es muy difícil ganarle a alguien que no se da por

vencido”, reflexiona Frank Martin (28), fundador de Restorando.com, un sitio de reservas *online* para restaurantes. “Si uno no hace lo que le gusta, desperdicia su vida. No hay que ser emprendedor. Pero sí trabajar en lo que a uno le apasiona. La mayoría de la gente se queja del trabajo, como si no se llevara el mayor tiempo de su vida. Es fácil tirar la toalla. Lo complicado es seguir y seguir”, comenta Roberto Gluck (30), ingeniero en Sistemas que sintió que, en una multi, le exigían sólo el 10 por ciento de su potencial y, hoy, reparte sus días entre Buenos Aires y Silicon Valley por su proyecto, The Social Radio, una aplicación que convierte el texto de las redes sociales. Los APERTURA's *youngsters* hacen culto a la innovación y honor a sus motivaciones interiores. “Innovar implica cambiar. Para lo cual, es clave conocerse a uno mismo. Si uno tiene el deseo de hacer algo y sigue su instinto, las cosas pasan. No hay que ser brillante. Alcanza con tener compromiso y ganas”, afirma Hernán Kigel (25), un economista que trabaja en cómo despertar la creatividad en las personas.

Los jóvenes que gobernarán al mundo del mañana no se detienen a hablar sobre el impacto de las redes sociales, sino en el desafío de cómo pasar del agite a la construcción y de utilizarlas, no sólo como lugar de opinión pública, sino de acción. “El desafío es ser parte de una generación que pueda desplegar el potencial del país en los próximos 20 años”, afirma Diego Coatz, economista Jefe de la UIA. “Tenemos una visión de liderazgo menos idealista que la de la generación del '70, menos individualista que la de los '80 o '90. Más basada en el consenso”, describe Santiago Zebel (31), asesor de la ONU. En otras palabras, se trata de una generación con potencial para generar relaciones, cada vez, más dialoguistas. Reconocen al disenso como parte de la realidad, sin que implique enfrentamiento. “Hablamos, nos conocemos y nos relacionamos de una forma más desprejuiciada. Estamos perdiendo el miedo a involucrarnos”, explica Carolina Castro (33), parte de UIA Joven y directora de la autopartista Industrias Guidi, para quien dejar “un rato el proyecto personal” para un fin más colectivo vale la pena y hace la diferencia. A futuro, creen que una Argentina más unida es posible. “Un país donde, verdaderamente, vivamos en comunidad, entendiendo que podemos pensar diferente sin ser enemigos, con mayor tolerancia y diálogo entre todos”, finaliza Manuel Lozano, creador de Fundación Si, referente de una generación que no se queda dormida. Sino que piensa, busca y hace. ■

MARCELO MARTÍ

33 AÑOS

BIÓLOGO, INVESTIGADOR DEL CONICET

Gran parte de su día está dentro de un laboratorio, algo común a cualquier científico que investiga en la Argentina. Pero es uno de los argentinos menores de 35 años reconocidos por el MIT, a través de su revista en español, *Technology Review*, en 2012, y uno de los referentes del país en bioinformática, la unión entre la biología y la informática que permite analizar la *data* y hacer predicciones sobre temas biológicos. Allí no acaban sus galardones. Doctor en Biología (UBA), especializado en tuberculosis, es uno de los científicos argentinos con más publicaciones: 82 artículos en revistas internacionales.

Su sueño, descubrir algún fármaco para matar el bacilo de la tuberculosis en la fase de latencia, es decir, cuando aún no se manifestó la enfermedad. Y, junto a su equipo de investigación, trabaja duro en ello. Su *research* está en fase pre-clínica. “Me conformo con que vean que el fármaco tiene potencial y lo testeen. Del total de compuestos en fase de desarrollo pocos llegan a ensayos clínicos y menos aun al mercado. Por eso, no sólo hay que encontrar un fármaco efectivo, sino mejor de lo que ya hay en el mercado”, cuenta. Para ello hace dos años que trabaja en este proyecto. Lo hace con gente de otros países (la India, España y los Estados Unidos), con quienes busca financiamiento.



RODRIGO TEJEIRO

34 AÑOS

FNBOX

Rodrigo Teijeiro es un inquieto por aprender. Indagó por la biología, la física, la química, la política y la economía. Sólo en esta última obtuvo las respuestas a sus cuestionamientos. En 2000, con sólo 21 años, levantó US\$ 300.000 para armar un sitio de bandas independientes. No prosperó: era un mercado sin escala. “Tuve que despedir a 25 personas. Había abandonado la universidad”, recuerda. Aprovechó la “mala racha” para emigrar a los Estados Unidos y estudiar en la University of Southern California. Fundó su segunda compañía en 2002, *tarjetastelefonicas.com*, con la que llegó a facturar US\$ 10 millones. En 2007, fue el turno de *Sónico*, un proyecto que entendió de entrada el poder de las redes sociales y que, en sus primeros meses, alcanzó los 10 millones de usuarios registrados –hoy, son más de 55 millones– y, al año, levantó US\$ 6 millones. Descubrió que lo suyo era el *emprededurismo* serial. En 2010, se jugó con *Fnbox*. “Una compañía que crea compañías”, la define Teijeiro, quien fue reconocido entre los 30 innovadores menores de 35 del MIT, en 2012. Fue invitado a disertar en Stanford, en el MIT y en el World Economic Forum, de Davos. Fundó *Datam.com* (plataforma de publicidad digital), *Cuponica.com*, *Winkal.com* (red social de diversión para América latina) y *Recarga.com* (*online* en 12 países). “Las redes sociales ya son el quinto poder. La responsabilidad de nuestra generación es sacarle el mayor jugo a esta capacidad de impacto”, finaliza. Planea crear entre una y dos compañías por año. Objetivo que cumple desde 2010.



PÍA MANCINI

30 AÑOS

PARTIDO DE LA RED

Emprender e innovar en política. Eso es lo que quiero”, es categórica la politóloga Pía Mancini, quien comenzó a trabajar en el Tercer Sector, junto a un grupo de amigos hace 12 años. Habían sido parte del equipo fundador de Interrupción, una ONG que, en 2000, incursionaba en la RSE. También, trabajó en Cippec, en el programa de formación de líderes públicos para la democracia. Emigró a Australia, a realizar una maestría en estudios orientales, donde investigó conflictos relacionados con mercantilismo energético. Mancini defiende la idea de que los cambios hay que hacerlos desde la política. Por eso, cofundó hace algunos meses el Partido de la Red, que propone una nueva instancia de participación ciudadana, anclada en las nue-

vas tecnologías. “Nos permite informarnos, debatir y votar sobre cómo deseamos que voten los legisladores. Utilizar los recursos que permite la Red para que la democracia sea más abierta, transparente y participativa”, relata. Pone como ejemplos la reforma constitucional en Islandia y la Asamblea Constituyente de Egipto: a través de una página de Facebook, la gente opinó qué cláusulas se incluirían en los debates. Hoy, trabaja para reunir las 4000 firmas que exige la Justicia Electoral para que un partido pueda presentarse. Sueña con poder participar de las elecciones legislativas de la Ciudad de Buenos Aires en octubre e insiste en que terminaron los tiempos en los que las decisiones se toman a puertas cerradas, sin tener en cuenta lo que opina la ciudadanía.

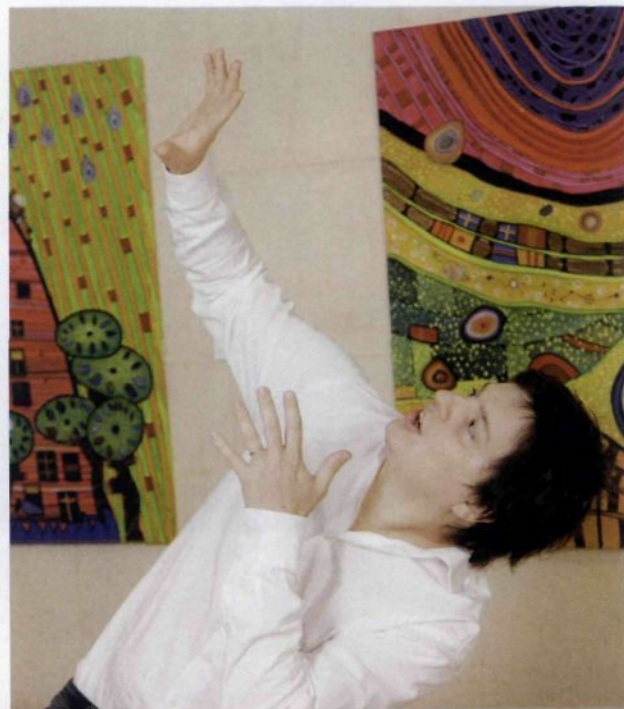
MARIANO SUÁREZ BATTAN

33 AÑOS

MURAL.LY E IDEA.ME

Eligir una sola empresa que Suárez Battan haya fundado es difícil. A los 33, ya tiene en su haber cuatro compañías, si se tiene en cuenta la “empresita” (sic) de desarrollo de *software* que fundó a los 19. Su perfil de emprendedor serial también lo convirtió en un referente para los que recién empiezan.

Asegura que aprendió mucho más en su vida *post* universitaria que en las aulas. Su primer aprendizaje fue en el ruedo, cuando quiso armar una firma que uniera tecnología, entretenimiento y publicidad pero, en la IGJ, le dijeron que no eran industrias conexas. “Es difícil innovar con dinosaurios. Gracias a buenos abogados, pasé esa barrera”, recuerda. Esa empresa fue Three Melons, la iniciativa que revolucionó el negocio de los juegos *online* en la Argentina y que vendió a Playdom (luego, adquirida por Disney) en 2010. “Siempre quise hacer algo que fuera global y pusimos a la Argentina en el mapa del videojuego”, asegura. Evoca, con orgullo, el éxito de Bola, *game* de fútbol al que jugaron 20 millones de personas por día durante el Mundial. A mediados de 2011, vio la luz idea.me, una plataforma de financiamiento colectivo de la región que, hoy, lleva lanzados 215 proyectos, con una recaudación de US\$ 1,1 millón. Y, hace un año, se presentó Mural.ly, su último proyecto, que requirió una inversión inicial de US\$ 800.000. “Ya tenemos 90.000 personas registradas y 4000 personas por día lo usan”, cuenta. Agrega que está por viajar a los Estados Unidos, para armar un equipo de Ventas allí.



JORGE "YOYO" RIVA MOSQUERA

29 AÑOS

SOCIALAB

Ya desde adolescente, se preguntaba cómo cambiar el mundo. La pregunta siguió dándole vueltas en la cabeza mientras cursaba Filosofía en la UBA. Aunque, un par de años antes, había comenzado a ensayar su propia respuesta, con trabajo social en villas y escuelas públicas. En 2010, fue uno de los 80 jóvenes de todo el mundo en ser seleccionados para cursar los tres meses en la Singularity University, una ONG de Silicon Valley que busca formar líderes para resolver los grandes problemas de la Humanidad. "Yo era uno de los pocos referentes del área social. Por lo general, son expertos tecnológicos o emprendedores. La idea es pensar en conjunto", cuenta. Todo comenzó en 2006, cuando conoció a Juan Pablo Asenjo, chileno que abrió la oficina argentina de Un Techo. Allí, Riva encontró su espacio y vio la oportunidad de involucrar a más gente. Una vez que el equipo estuvo armado, quedó, junto a otro argentino, al frente de la entidad. Con un posgrado en Gestión de ONGs (UdeSA), se hizo cargo del área de Formación y Voluntariado. Tuvo esa responsabilidad para América latina (en Chile) y relanzó la ONG en Colombia (en un año y medio, se construyeron 100 viviendas). En Chile, conoció lo que hacía uno de sus actuales socios. Y el Centro de Innovación Social, una área de Techo, se transformó, en 2012, en SocialLab, laboratorio que busca unir lo social con la tecnología. Da consultoría a grandes empresas, para ayudarlas a innovar con impacto social, y apuesta a emprendedores que resuelvan problemas en la base de la pirámide.



LUCIANO COHAN

29 AÑOS

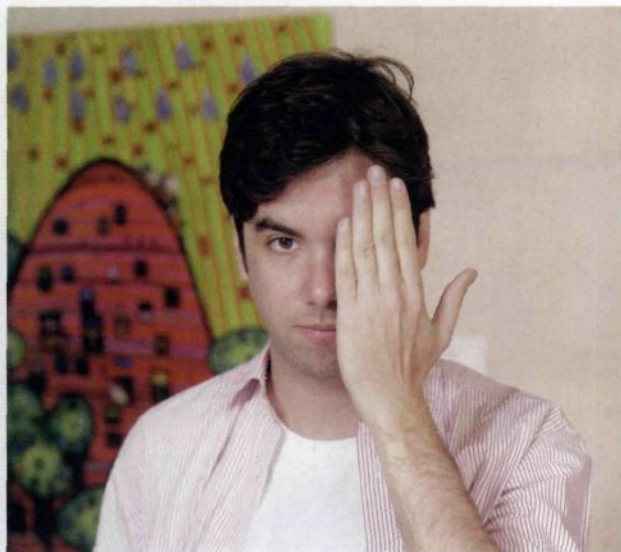
ELYPISIS

Me encantaría llegar a la función pública para devolverle a la sociedad lo que me dio", comienza la charla Luciano Cohan. Desde enero de 2012, es el economista jefe coordinador del área económica de Elypsis, la consultora que lidera Eduardo Levy Yeyati, ex director de Estrategia de Mercados Emergentes y jefe de Investigaciones para América latina de Barclays. Antes, Cohan pasó por la Bolsa de Cereales, por el World Bank, por la Comisión Económica para América latina y el Caribe (Cepal) y por Analytica, consultora donde trabajó junto al economista Ricardo Delgado. En 2006, cuando pocos hablaban de *blogs*, armó el propio sobre economía. Formado en la UBA, con maestría incluida, Cohan está convencido de que uno de los principales diferenciales con los economistas "históricos" es que quienes forman parte de la nueva era tienen un estilo más "desacartonado". A diferencia de la mayoría de sus compañeros de aulas en la UBA, él, dice, está preocupado por el destino de la economía argentina. "Si no se corrige la tendencia en breve, tendremos malas noticias. Un país que crece poco, con alta inflación, deteriora el empleo, los salarios y las condiciones de vida de la gente. Además, hay errores acumulados en las políticas energética, fiscal y cambiaria", analiza el joven, quien, a futuro, no descarta inmiscuirse en política partidaria. "Sin entrar en el rosqueo", sino desde el aporte que puede dar el conocimiento.

SANTIAGO SIRI

29 AÑOS

GRUPO 42



Es paradójico. En el secundario se aburría, se quedaba dormido en clase. Pero, de “dormido”, no tiene nada. A los 18, Santiago Siri dejó la facultad para armar una compañía de videojuegos que duró tres años, con varias medallas: desarrolló “Fútbol de *luxe*”, el primer juego argentino exportado. “Me juntaba en un Burger King para entrevistar a los programadores”, recuerda. Más tarde, co-fundó Three Melons, proyecto vendido a Disney del que emigró para armar Popego, un laboratorio de I+D que construye tecnología para analizar las conversaciones en las redes sociales. “Desarrollamos inteligencia artificial aplicada a las redes sociales”, comenta Siri. En 2011, se fusionó con Boo-Box, la red de publicidad más grande de Brasil. La compañía conjunta se rebautizó Grupo 42. Hoy, su producto *vedette* es *zenzey.com*, una herramienta de minería de datos aplicada a redes sociales que analiza *insights* para detectar comportamientos. “Tomamos tuits, aplicamos algoritmos de procesamiento de lenguaje natural e identificamos diferentes momentos y comportamientos de los consumidores”, explica el *entrepreneur*. Trabaja con PepsiCo, Unilever y Nike, entre otras, y emplea a 55 personas, entre San Pablo y Buenos Aires. Siri sueña con desarrollar innovación que genere cambios positivos en la vida cotidiana de las personas. “Ya no se discute el impacto de las redes sociales, sino cómo pasar del agite a la construcción. Este es el desafío”, concluye.

Cursó la carrera de sistemas hasta tercer año, cuando decidió dedicarse *full time* a los desarrollos de innovación en telecomunicaciones. Hoy, Leandro Rzezak es CEO y co-fundador de Intraway Corporation, un proveedor global de tecnología para la gestión de dispositivos de redes masivas, el cuarto de los proyectos que creó desde su adolescencia. Sus tecnologías gestionan más de 40 millones de dispositivos de red instalados en los domicilios de millones de usuarios, en más de 16 países de América latina y el Caribe, y unos 40 operadores utilizan sus productos. “Me motiva muchísimo el desafío constante de masificar las nuevas tecnologías, a través de la creación de sistemas y plataformas que facilitan su adopción y sacan el mayor provecho posible de las inversiones”, comenta. Rzezak desarrolló un producto de selección flexible de versión IP (Ifivs, por sus siglas en inglés), que permite “una evolución más rápida y sin sobresaltos hacia IPv6”. Además, en octubre de 2012, el MIT, a través de su publicación *Technology Review*, lo distinguió como uno de los innovadores menores de 35 años. “Los de la generación nacida a partir de 1970 no conocemos de límites geográficos. Somos globales, muy influidos por la tecnología, y estamos mucho más comprometidos con la sociedad. Es una generación que logrará consolidar la libertad de información a través del avance en las telecomunicaciones”, dice.

LEANDRO MATÍAS RZEZAK

35 AÑOS

INTRAWAY CORPORATION



MARIANA DÍAZ

30 AÑOS

R21

Cuando “Una verdad incómoda”, el documental sobre el calentamiento global que realizó Al Gore, ex vicepresidente de los Estados Unidos, salió en DVD, Díaz demoró en verlo. Como periodista especializada en medio ambiente, sabía que exponerse a ese material le haría mal. En sus palabras: “Cuando, finalmente, lo vi me morí”. Sin embargo, el *film* tuvo un efecto: la joven se contactó con Climate Project, la fundación de Gore y, en 2009, viajó a México y, en una segunda instancia, a Nashville, para entrenarse con el experto. “Él me cambió la vida”, asegura Mariana Díaz, quien, en 2012, fue elegida como Global Shaper por el World Economic Forum. Con sus charlas en la Argentina, ella logró su

marca propia. Ideó un programa educativo especial para adolescentes de escuelas de todo el país. Tuvo en cuenta lo que muchos no consideran al transmitir las amenazas del planeta: la psicología de la audiencia. “Esta información mal comunicada genera temor y desesperanza. Y no acción. La gente no está preparada para amenazas de largo plazo”, explica. En 2010, el British Council la eligió Joven Líder Ambiental y ella fue su representante en la cumbre de cambio climático de las Naciones Unidas. Un año después, junto a Charly Alberti, fundó la Fundación R21, con el objetivo de crear conciencia sobre la crisis ambiental global en América latina. Firmaron un convenio con Nest para traer el Happy Planet Index al país.



PABLO HERNÁN RODRÍGUEZ ZIVIC

28 AÑOS

DATA SCIENTIST

Pablo Rodríguez Zivic es un *data scientist*. Un término tan nuevo, que no hay versiones aceptadas al español. Su perfil es extraño: es científico pero, también, resuelve problemas prácticos. Egresado de Ciencias de la Computación (Facultad de Exactas, UBA), empezó a programar a los 12 años, creando la agenda personal que, aún hoy, en versión mejorada, usa. La elección de una materia no troncal de su carrera definió su destino: Introducción a los procesos estocásticos. Así fue como, con mayor tiempo libre, empezó a estudiar música y hasta casi se obsesionó por diseñar un programa que compusiese melodías hasta descubrir que existía la psicología de la música. Fue el tema central de su tesis de su doctorado. Así, logró utilizar técnicas de aprendizaje automático tanto para entender la cognición musical como problemáticas del mundo práctico. Trabajó cinco años en Popego, el hoy laboratorio de I+D de Grupo 42, donde se cocinan los algoritmos y productos de innovación, desarrollando aprendizaje automático, realizando, por ejemplo, análisis de mercado en Twitter. “Todo lo que hacemos habla sobre nosotros mismos. Nuestro comportamiento en la *Web* muestra cómo nos funciona la cabeza”, explica el científico, conocedor de las fórmulas que permiten decodificar los patrones de los consumidores para optimizar los resultados de las compañías. Rodríguez Zivic agrega que estas técnicas, también, pueden aplicarse al espectro público.

MANUEL LOZANO

28 AÑOS

FUNDACIÓN SI

Foto: Graciela Decurgez



No serviría para otra cosa. Amo profundamente lo hago. Cada mañana, vuelvo a elegir este camino”, dice Manuel Lozano, el “chico de las rastas”, como lo identifican algunos. Su primera mirada solidaria fue a los 8 años. Organizó una colecta familiar para comprarle un par de zapatillas a un compañero de colegio. En ese momento, aprendió a mirar más allá. El chico estaba lastimado y, por eso, no podía usar zapatos más abrigados.

Para Lozano, quien nació en Chascomús y estudió abogacía en la UBA, la solidaridad es un camino de ida. “Es un trabajo artesanal, de persona a persona. Me emociona ver cómo ciertas realidades cambian”, asegura. Hace un año, escribió un libro, “Te invito a creer”. La recaudación fue para el Centro Universitario Warmi, que permite estudiar carreras de grado en Abra Pampa (Jujuy) a jóvenes coyas. A los 18, era voluntario de Red Solidaria, a la que dirigió desde 2008. En 2010, comenzó a recorrer Buenos Aires en invierno para, con la excusa de un plato de sopa o un vaso de café, acompañar a las personas en situación de calle. La ya campaña, hoy, se sigue realizando desde la Fundación Si, que nació en mayo del año pasado y ya tiene más de 2000 voluntarios. “Las nuevas generaciones perdieron el miedo y están involucrándose cada día más”, cree. Por eso tiene puestas todas sus esperanzas en los jóvenes, como él.

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

“ NUNCA ANTES LA CADENA DE LOGÍSTICA

HABÍA TENIDO TANTO VALOR”



Av. Alicia Moreau de Justo 1930 Of. 306
CI 107AFN - Puerto Madero
Tel: + 54 11 4000 6080 • www.gefco.net



JORGE ARAUJO MÜLLER

26 AÑOS

NUBELO.COM



Lanzar una compañía es, por sí solo, cursar un MBA”, admite Jorge Araujo Müller, un ex JP Morgan, egresado de la carrera de Dirección de Empresas de la Ucema. Él y su hermano gemelo, Nicolás (ex Ernst & Young y Standard & Poor’s), tuvieron conciencia social desde la primera hora. Su primer proyecto fue *work at home*, enfocado en teletrabajo pero con un propósito social: incluir a personas con discapacidad. El emprendimiento fue reconocido por Endeavor. Hasta que, hace un año, arrancaron Nubelo.com, un marketplace con base en la Argentina y en España, que crea un punto de encuentro entre compañías y profesionales, con un modelo de negocios similar al de MercadoLibre pero para servicios profesionales. Hoy, tiene más de 60.000 profesionales registrados, más de 20.000 empresas y hasta US\$ 3 millones en proyectos publicados que pasaron por la plataforma. “Es un mercado potencial de US\$ 1600 millones en América latina, sin contar Brasil. Y la expectativa es que, a 2015, el 35 por ciento de la fuerza laboral trabajará en forma remota”, anticipa Araujo el potencial del negocio que se proyecta en el camino de un emprendedor serial que se reinventa en forma permanente. “Cuando uno emprende, convive con la sensación de vértigo. Estás en una montaña rusa: a veces, se está arriba y uno se siente Maradona o Messi. Y, al siguiente, está bajoneado. Pero siempre, al final del día, vale la pena”, concluye.

Siendo casi adolescente, Carlos Miceli lanzó junto a cinco bloggers internacionales que había conocido por Skype, un sitio que generaba contenido y venta por afiliación. Lo vendió en US\$ 12.000. Pero la experiencia que reconoce como la mejor decisión de su carrera fue en 2008: su propio blog en inglés sobre marketing, filosofía y *social media*. “Me abrió la cabeza al mundo y puso mi nombre en la movida online de los Estados Unidos”, reconoce. No tiene título universitario. Empezó Ciencias Políticas. También, Marketing en la UCES. Emigró a estudiar la misma disciplina a Australia. Le permitió familiarizarse con la sinergia que se produce en la vida del *campus*. “El costo de oportunidad de estar en la universidad era muy alto. No toda la vida tendría esta energía y decidí aprovecharla”, resume por qué abandonó las aulas. Se contactó con Josh Kaufman, autor del best-seller “*The personal MBA*”. Trabajó como aprendiz del autor, durante más de 18 meses. En 2011, conoció a Skinner Layne, un estadounidense con quien ideó Exosphere, una comunidad de emprendedurismo y aprendizaje en Chile. Desde enero es asesor de innovación en el departamento de Atención Vecinal del Gobierno de la Ciudad. Además, trabaja en el desarrollo de JumpLab, un proyecto que inició sobre fines del año pasado, que busca generar una experiencia de “vocación profesional para adultos”.

CARLOS MICELI

26 AÑOS

EXOSPHERE Y JUMPLAB



ANDY OVSEJEVICH

33 AÑOS

CIUDAD CULTURAL KONEX

Nació en una família relacionada amb el arte. Si bé, des de petit, estudià piano, saxo, bateria i cant, quan va haver de triar una carrera, preferí l'Economia. No significà traïcionar la seva herència. Al contrari. Però sabia que, per a això, era indispensable ser un bon administrador.

Pese a seguir els passos de seu pare, Luis, volia fer el seu propi camí. El 2004, fundà, juntament amb un amic, la productora d'entreteniment en viu Brio y, el 2005, se'n feu càrrec de la Ciutat Cultural, un projecte de seu pare però que ell concretaria. "Ciutat està totalment a meu càrrec. I, realment, reflecteix el que sóc", assenyalava. Asegura que, pese als mites, la seva empresa cultural és rentable.

Con Ciutat, buscà generar un espai diferent al que ja hi havia. No és un teatre, ni un museu. Són sis espais dedicats a les arts escèniques, amb foc en les visuals. Assisten a uns 25.000 persones per mes. "El perfil de programació és de vanguardia, innovador. No som una empresa de alquiler de sala. Tenim una línia editorial i la garantia Konex", afirma. També produeix espectacles. Una tercera part del negoci –la més rentable– és la d'eventos i continguts per empreses. Ovsejevich és el membre més jove de l'Associació Artística d'Empresaris Teatral.

SANTIAGO ZEBEL

31 AÑOS

ONU

Santiago Zebel està a prop de rebre el seu segon títol universitari: Economia (UBA). Ja té el de Abogado (UTDT). La seva especialització és Dret Tributari. "A els 18, no estava segur i em anotava en les dues carreres", explica. Integrant del *team* Global Shapers escollit pel Foro Económico Mundial, també és assessor per a l'Argentina de la Organització de les Nacions Unides en plans de capacitat tributària a nivell global. "Assisto a països en desenvolupament, fent foc en el seu creixement sustentable. És dir que la inversió estrangera també contempla un aport tributari significatiu en el país que la reb", decodifica la seva responsabilitat. Treballà en Estudio O'Farrell i en Bruchou, Fernández Madero & Lombardi. Però, en plena voràgine, sentí que podria no tenir la paciència per desenvolupar una carrera de llarg alè en un estudi. Avui, reparteix els seus dies entre la ONU i la direcció de la Maestría i el LLM en Dret Tributari de la UTDT. També, forma part de La Noble Igualdad, fundació creada a principi d'any, liderada pel advocat Ignacio Mazzocco. El seu objectiu és educar a la gent sobre els seus drets i donar-los eines per fer-los respectar en la pràctica. "No conèixer un dret és com no tenir-lo", explica.



LUCAS CAMPODÓNICO

34 AÑOS

GRECA, ECOMANÍA Y GREENBONDI

Asegura que no hubo un momento en que se volviera más consciente de las amenazas del medio ambiente. Dice que sólo sentido común, lo opuesto al sentido individual. Para él, la sustentabilidad es, nada más y nada menos, que equilibrio. Un equilibrio que aprendió a vivir desde su casa: “Mamá venía de una familia de clase acomodada alemana de Martínez y papá fue el primero que tuvo una carrera universitaria en su familia. Somos una familia muy sustentable”. Estudió Comunicación Social (UBA). Le faltó la tesis. Según él, no necesita un título para asegurar que lo que hace sirve. En 2008, co-fundó Greca, una de las primeras empresas sustentables del país, que, con desecho de botones, crea diseño y accesorios de moda y, además, es rentable. Hoy factura \$ 1 millón y emplea a 18 personas. Ese fue su primer paso. También, fue el creador de la Asociación Civil Ecomanía –por la cual fue elegido como *Climate Champion* por el British Council en 2010–, para concientizar sobre el consumo responsable. Otro emprendimiento de su autoría es la consultora de RR.PP. y Comunicación Sustentable GreenBondi. Además, fue uno de los impulsores de la Río + vos, la propuesta de concientización de los jóvenes frente a la Cumbre de Río, que proponía festejar el Día de la Tierra en varias ciudades. En Buenos Aires, en el Planetario, reunió a más de 10.000 personas. El emprendedor sustentable sueña con irse a vivir a Córdoba. “Ese sería mi equilibrio”, asegura.



JUAN PABLO RODRÍGUEZ VARELA

28 AÑOS

CONTINENTE SIETE

nquieto, a los 23 años, junto a dos socios, Rodríguez Varela ya había fundado una empresa. Y no cualquiera, sino el primer taller de algoritmos de la Argentina. ¿Cómo pueden servir unos cálculos matemáticos a la comunidad? Esa es la respuesta que Continente Siete está dispuesta a dar. “Utilizamos la simulación, es decir, metemos el mundo real en la computadora y, a partir de esa información, podemos hacer predicciones y resolver todo tipo de problemas”, explica el ingeniero Industrial recibido en el ITBA, facultad donde nació esta iniciativa, en un grupo de investigación, en 2005. Proponen extrapolar este tipo de fórmulas, usadas en el ambiente académico, al mundo de los negocios. “La academia, generalmente, va mucho más avanzada. Nosotros aprovechamos esto, lo *costumizamos* y lo volcamos al contexto empresarial”, detalla Rodríguez Varela, quien está en el día a día. En 2013, espera facturar \$ 5 millones. Así, C7 trabaja los problemas como una red neuronal, uniendo una neurona con otra. Un ejemplo típico es el de resolver el problema de *stock* de una empresa de consumo masivo (Unilever es uno de sus clientes del taller). “Cada neurona contempla distinta información: venta del producto ayer, venta anteayer, consumo del producto, órdenes que se generaron, precio. Todas se conectan entre sí”, detalla. El resultado: poder predecir con precisión cuánto se venderá en los próximos meses y, así, resolver el problema de *stock* y producción.



DIEGO COATZ

32 AÑOS

UIA



Músico y escritor frustrado, Diego Coatz es el economista Jefe del Centro de Estudios (CEU), de la Unión Industrial Argentina (UIA). Motivado por una vocación de transformación, desde su lugar, siente su aporte al sector industrial y productivo. “Disfruto de estar en contacto permanente con la realidad productiva, con las compañías y cambios tecnológicos”, relata. Egresado de la UBA, dio sus primeros pasos en el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (2001), en el área de Recaudación, y migró a la auditora Grant Thornton. En el Ministerio de Economía (2005), coordinó un programa de desarrollo productivo regional para la Secretaría de Industria. También, se desempeña como secretario de la Sociedad Internacional para el Desarrollo Capítulo Buenos Aires (SIDbaires), red global de asociaciones perteneciente a la ONU; asesora a empresas y cámaras industriales, y realiza proyectos junto con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Hizo cursos de Desarrollo Económico y Política Industrial en Taiwán, Japón, Suiza y China. También, tiene una maestría en Economía (UBA). Llegó a la UIA con 26 años, como economista semi senior. Obtuvo una beca para un doctorado en la Universidad de Pompeu Fabra (Barcelona) el mismo año en que le ofrecieron el puesto que actualmente ocupa. “Ya tenía el pasaje pero tomé el cargo. No me arrepiento”, asegura.

Más que un emprendedor, es un inventor. “Tenía una afición en la columna y, para tratarla, se hablaba de una operación. Como siempre me manejé en moto, busqué fabricar un vehículo eléctrico de tres ruedas con el que me pudiera mover luego de la intervención”, cuenta.

Cuando tuvo el prototipo, se dio cuenta de que lo que había construido era comerciable. Pero no como vehículo para discapacitados, sino dirigido a empresas de seguridad. El problema: no sabía cómo empezar un emprendimiento. Contactó a instituciones de apoyo a emprendedores y ganó premios con su prototipo. “Junté \$ 200.000”, recuerda. Algo había aprendido: lo importante no era la idea, sino el equipo de trabajo. Sumó a dos amigos, a su papá (también, ingeniero Electrónico) y, más tarde, a un inversor que los ayudó a poder producir. En 2010, renunció a su trabajo. La empresa tomaba forma. Ya produjo 140 vehículos: 90 están en alquiler y el resto se ven en los principales *shop-pings* y en distintas municipalidades, como la de Mendoza. El próximo paso, nuevos desarrollos, como un vehículo de cuatro ruedas, además de sacar a la venta su primer invento, el Trimove para discapacitados. “Ser emprendedor es un noviazgo: una etapa bárbara para quedarse de por vida. Pero hay que crecer y eso es lo difícil”, asegura. Espera superar los \$ 5 millones de facturación este año.

MAXIMILIANO CARELLA

33 AÑOS

TRIMOVE



HERNÁN KIGEL

25 AÑOS

CB@W

A Hernán Kigel, le encanta ser el menor entre “los elegidos”. Si bien su título es de economista, su perfil es particular: trabaja en cómo despertar la creatividad en las personas. También, en las organizaciones. Esto, dice, le permitió encontrar la felicidad en el trabajo. Además, integra el *team argentino* de Global Shapers: jóvenes de hasta 33 años, reconocidos como referentes por el Foro Económico Mundial. Egresado de la UTDT, una crisis vocacional en el segundo año de su carrera fue el disparador del cambio. En otras palabras, la incomodidad en la comodidad lo llevó, una vez recibido, a explorar nuevos rumbos. Tras rechazar varias postulaciones, entró en un programa de jóvenes profesionales, en el que terminó de comprobar que la vida corporativa no era lo suyo. “La pasaba mal y todo el tiempo miraba charlas inspiradoras, en las que se enfocaba en el concepto de que la vida es una sola. Entonces, ¿por qué malgastarla, jugando la vida de otro?”, recuerda. Tiró la toalla y volvió a foja cero. Vendía seguros mientras se preguntaba sobre su futuro. Hasta que comenzó a trabajar con Estanislao Bachrach, académico de Harvard, autor del *best-seller* “Ágilmente” y doctor en Biología Molecular en una consultora especializada en innovación. “En las organizaciones, buscamos pensamientos que rompan con los patrones impuestos y desarrollamos las áreas del cerebro relacionadas con la creatividad. Así, logramos, generar innovación continua y, como consecuencia, gente que vaya feliz a trabajar”, resume quien, también, da clases en el programa Ejecutivo de Creatividad e Innovación en los Negocios de la UTDT.



SALLY BUBERMAN

31 AÑOS

WORMHOLE IT

Sally Buberman usó su propia experiencia para llevar a la práctica lo que, al principio, fue un *hobby* y, después, se convirtió en un negocio que, en 2012, facturó \$ 2,8 millones y emplea a 18 personas. Para ella, el *e-learning* ya es un concepto de “nuestros abuelos” y lo que provee su empresa son servicios de *live learning* o capacitación en tiempo real. Todo comenzó en 2006. Ingeniera Mecánica, daba, en su tiempo libre, clases por Internet a chicos en los Estados Unidos, a través del *chat*. “Era muy básico. No veía a quién le daba clase y el chico no sabía quién lo estaba ayudando”, recuerda. Esa experiencia la llevó a pensar en un producto mejor, un sistema con audio y video que permitiera recrear una clase lo más realmente posible. “No tenía ni idea de lo que era un plan de negocios y, menos, de la parte técnica”, admite. Sumó a tres socios para cubrir sus falencias. Y, con ellos, comenzó a buscar apoyo y “caja” en redes de emprendedores y premios. “El quiebre fue cuando ganamos el Desafío Intel, a fines de 2009, en la Argentina y en América latina. Nos llevaron a San Francisco y nos expusieron a fondos de inversión en Berkeley”, cuenta. Allí, recuerda, les preguntaron cómo tendrían un impacto global. “Nos empujaron a ir más allá”. Hoy, más de 1000 clientes pagos, entre universidades, empresas y consejos profesionales, usan su servicio en España, Chile, Colombia y México, con 100.000 usuarios mensuales. Ya tiene en mente un próximo desafío: armar un equipo de ventas más “tradicional” y participar de una ronda de capital para hacer crecer a la empresa.



MILAGROS LÓPEZ BELSUÉ

30 AÑOS

UNIÓN PARA LA NUEVA MAYORÍA

A Milagros López Belsué, un intercambio cultural, a sus 16 años, fue el puntapié inicial para el desarrollo de su carrera porque decidió que lo suyo eran las Relaciones Internacionales, que cursó en la Universidad del Salvador y que complementó con un *master* en Bologna, Italia. Hizo un programa de intercambio del Rotary como “Embajadora de Buena Voluntad” en Hungría durante tres meses, en los que convivió con una familia local, en una cultura totalmente diferente. Con 18, empezó a trabajar en el Centro de Estudios Unión para la Nueva Mayoría, que dirige Rosendo Fraga. “Arranqué tipeando y corrigiendo libros de Tratados Bilaterales. Me preguntaba para qué serviría todo eso...”, recuerda la joven, hoy madre de una beba de siete meses. Con el diario del lunes, y como directora de Investigaciones del centro, tiene en cuenta la cantidad de acuerdos como una variable de análisis para entender la política exterior de la Argentina. También, es coordinadora del Comité Estados Unidos del Consejo Argentino para las RRII (CARI), recientemente declarado como el mejor *think tank* de habla hispana por parte de la Universidad de Pennsylvania. “Los jóvenes tenemos que capacitarnos y comprometernos. No hay futuro sin capital humano”, concluye.

JOEL CHORNIK

30 AÑOS

ELSERVER.COM

Fue un *nerd* siempre. Hace 15 años, caminaba por la vida con anteojos, pantalón con cinturón al ombligo y aparatos. Un estilo muy diferente al *look* actual, más *cool*. Su vida está llena de signos que anticipaban que Joel Chornik se perfilaba como un líder referente. A los 9, su padre le enseñó a programar. En segundo año del secundario, dio libre el tercero pero, cuando lo aprobó, descubrió que no quería abandonar a sus amigos. Así que volvió a cursarlo. Como ya conocía todos los temas, le sobraba tiempo. Por eso, comenzó, casi como un juego, con *elserver.com*. Se comprometió a diseñar páginas *webs* cuando no sabía hacerlo. Cobraba \$ 35 por el servicio. “Nunca tuvimos una inyección de capital. No hicimos el camino tradicional de un *start-up*. Todo fue reinversión y nuevos clientes por el boca en boca”, recuerda. De *hosting*, la compañía pasó a brindar servicios en la nube. En 2013, facturará \$ 15 millones. En su historia empresarial, Chornik también se topó con la frustración, cuando tuvo que cerrar *elzodiaco.com*. “Venía con el impulso mal entonado; creía que todo me saldría bien”, aclara. Hoy, también está dedicado al negocio agropecuario familiar. “Tengo la responsabilidad de que funcione bien porque fue un proyecto que arrancó mi abuelo”, agrega.



ANTÓN CHALBAUD

34 AÑOS

THE FAN MACHINE



“La universidad me aburría terriblemente”, afirma Antón Chalbaud, sin títulos bajo su brazo. Ideó su primera compañía mientras estudiaba Administración en la Universidad de San Andrés. También, inició esa carrera en la del Salvador. “Era más divertido crear una empresa que estudiar”, dice. Reconoce que fueron las mejores decisiones de su vida. Creó su primer proyecto, Buscate.com, en 1999. “Nunca supimos cómo ganar dinero. Fue como hacer un MBA en un año”, recuerda. En 2002, ya era *speaker* oficial de Macromedia sobre integraciones de herramientas de programación *open source* con *flash*. En 2009, fundó Altodot, una compañía de *social applications* a la que supo darle una vuelta de tuerca cuando, a los dos meses, un cambio en las políticas de Facebook la dejó fuera de juego. La reinventó, convirtiéndola en un *e-builder* de aplicaciones para redes sociales hasta que definió que lo que deseaba era una compañía con un modelo de negocios más escalable. En 2011, creó The Fan Machine, una plataforma de *software* en la nube, que permite a las marcas reducir costos y tiempo al momento de hacer *marketing* en redes sociales. Levantó US\$ 1 millón de inversiones. Hoy, tiene oficinas en cinco países y clientes como Quilmes, Garbarino, American Express y Alto Palermo, entre otros. “Este año, proyectamos superar US\$ 1 millón de facturación”, adelanta.

Nuestros afiliados hablan por nosotros.

Desde hace más de 40 años priorizamos el contacto directo, el trato diferencial y un servicio médico de excelencia.

📍 Av Córdoba 1324 - Piso 3º (C1055AAD) C.A.B.A.

☎ (54-11) 4372-5817

@ www.whope.com.ar

William
Hope
SERVICIOS DE SALUD

CAROLINA CASTRO

33 AÑOS

INDUSTRIAS GUIDI

Mujer, madre, licenciada en Ciencias Políticas, directora tercera generación de una autopartista, secretaria de UIA joven e impulsora de un grupo sub-40 en la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC). Carolina Castro es una de las pocas ejecutivas del sector. Ingresó en Industrias Guidi en 2002, como asistente contable. Participó en el manejo de la firma cuando el sector padecía una de las mayores crisis de su historia. “Hoy, somos poco más de 340 empleados. En aquel momento, 87. Procesábamos menos de 2000 toneladas de chapa por año. Actualmente son 22.000”, compara. Hace cuatro años que lidera el plan de expansión, que incluye la incorporación de una nueva planta, en Zarate, que le permitirá aumentar 50 por ciento la producción. “Hoy, hacemos 90.000 vehículos por año y podríamos alcanzar los 140.000”, agrega. Desde hace un año, coordina AFAC joven. “Creo en la necesidad de que los empresarios se involucren en los aspectos que hacen a su propia representación”, analiza. “Esta generación tiene el potencial de generar relaciones, cada vez, más dialoguistas. En la próxima década, el diálogo sobre cómo se desarrolla un país será clave y el empresariado industrial argentino lo tiene claro”, finaliza.

ALEXIS ESTÉVEZ

30 AÑOS

CONCIENCIA

Reconoce que convive con el desafío de articular intereses y voluntades entre diferentes sectores: el académico, el público, la empresa y la sociedad civil. “Soy hijo único y, desde siempre, busqué espacios para armar comunidad. Los momentos compartidos, para mí, son los mejores de la vida”, admite Alexis Estévez. Licenciado en Ciencias Políticas (Universidad del Salvador), con una especialización en Liderazgo de Organizaciones Sociales –cursada en Australia–, desde 2009, dirige el área de Desarrollo Institucional de Conciencia. “Trabajo en generar articulaciones multi-sectoriales, que contribuyan al desarrollo a partir de una visión de valor colectivo”, relata el Global Shaper, uno de los pocos jóvenes argentinos elegidos por el Foro Económico Mundial. Formó parte de la última conferencia del WEF en Ginebra y del específico de América latina, realizado este año, en Lima. Dice que disfruta de trabajar en temas de desarrollo a partir de la innovación. “La innovación es el *driver* del siglo XXI. Pero, para que surja, tiene que existir un ecosistema que la habilite. Es necesaria una educación que fomente la creatividad y mecanismos cognitivos acordes a nuevos paradigmas, marcados por las posibilidades que abren las nuevas tecnologías”, concluye.



FRANK MARTIN

28 AÑOS

RESTORANDO



Una rateada en tercer año de la carrera de ingeniería Industrial, en la Universidad Austral, para asistir a una conferencia de Endeavor en la que Horst Paulmann contaba su historia empresarial, fue el disparador que marcó el futuro de Frank Martin y de su amigo y compañero de banco, Franco Silveti. “Fue una experiencia reveladora e inspiradora”, comenta quien, a la salida del evento, empezó a idear negocios. El primer intento fue una compañía que centralizaba todos los servicios para la casa, un mercado que, en España, mueve 700 millones de euros al año. Viajaron hacia allí y se “internaron” dos semanas en el principal *player* de ese país. Hasta que el proyecto terminó en el cajón, por falta de escala en la Argentina. Y, tras lidiar con otras ocurrencias (y *business plan* incluido), se definieron por Restorando.com, un sitio de reservas *online* para restaurantes que surgió en 2011, motivado por un dato no menor que Martin comparte: el 60 por ciento de las reservas ocurren cuando el restaurante está cerrado o en hora pico. Con US\$ 100.000 iniciales de inversión, renunciaron a sus trabajos. Se animaron a la aventura que, hoy, tiene 38 empleados, 2000 restaurantes registrados y 1,5 millón de personas sentadas en las nueve ciudades en las que opera: seis de Brasil, Santiago de Chile, Bogotá y Buenos Aires. “Son las ganas de emprender lo que hace la diferencia. Hacemos esto porque no tenemos opción. Haciendo otra cosa nos sentiríamos insatisfechos”, finaliza.

Profesor de educación física, chef “ilegal” en los Estados Unidos, barman, vendedor de calle en una discográfica y productor de cine. Esta enumeración pinta de cuerpo entero a Di Nucci, inquieto, atrevido aunque no muy estudioso, si de educación formal se trata. Hoy, da la nota desde Panamá, donde participa en un evento global de emprendedores para, luego, iniciar el capítulo argentino de la Entrepreneur Organization (EO), entidad mundial con más de 9000 miembros. En 2004, asociado con Tomás Cohen, iniciaron un proyecto de descargas *online*. Ambos tenían experiencia en el negocio musical. “De lo digital, ni idea”, recuerda. Con 21 años, hicieron su primer *business plan* en una cartulina gigante. Sus objetivos: conseguir bandas y artistas para la descarga de fotos. Su primera licencia fue la de Vilma Palma y Vampiros. También, la de El símbolo. Al poco tiempo, consiguieron las fotos de Natalia Fassi y hoy, además de un *partner* en Guatemala, cuenta en su *portfolio*, por ejemplo, a Belén Francese. En 2008, la empresa facturaba muy por encima del \$ 1 millón. Pero le faltaba *know-how* de negocios. “No sabíamos cómo escalar”, admite. Con la ayuda de Endeavor, y en sociedad con un proveedor, nació su segunda firma, Must Mobile, agencia de *marketing* móvil premiada en América latina y ganadora de un Ojo de Iberoamérica de Oro en *mobile*.

JUAN DI NUCCI

31 AÑOS

UNLIMITED DISTRIBUTION Y MUST MOBILE



FERNANDO RIVERO

33 AÑOS

CONICET



Fernando Rivero es un bioquímico argentino experto en biología molecular, especializado en parasitología clínica, que desarrolló una vacuna contra un parásito intestinal que causa desnutrición infantil como la giardiasis. “Describimos, por primera vez, su mecanismo de supervivencia y logramos manipularlo para utilizarlo en su contra. Este mecanismo coincide, además, con el de otros organismos, como los causantes de la malaria o de la enfermedad de Chagas, que provocan millones de muertes a lo largo del mundo entero. Estamos en la etapa de prueba en humanos”, comenta el científico del Conicet, quien, además de la misma investigación, de seis años de duración, que le permitió descubrir esa vacuna, encontró que existen vacunas inyectables viables de ser orales. “Están patentadas y hay

laboratorios interesados en la compra”, comenta y aclara la motivación de su tarea diaria: “Los científicos vamos por los desafíos, responder preguntas”. Hoy, trabaja, desde Santiago del Estero, en el desarrollo de una nueva vacuna para combatir parásitos que afectan la producción bovina y causan abortos en las vacas. “Atendiendo este problema, el país ganará mayor productividad”, explica. Rivero fue reconocido por el TR 35 del MIT y galardonado con el premio innovador solidario del año. Una distinción que lo motiva, sobre todo, si se tiene en cuenta que, en la ciencia, el 80 por ciento de los resultados son negativos. El joven trabaja en orientar la investigación científica en desarrollar soluciones para los problemas propios y regionales del Mercosur. “Tengo un gran sentido del voluntariado, de trascender, dejar algo, no por el reconocimiento, sino por la contribución”, finaliza, acerca de un trabajo, como el suyo, que no sólo tiene repercusión en el desarrollo específico de vacunas, sino que resuelve problemas de salud que tienen un gran impacto, tanto en lo social como en el aspecto económico.



CATALINA HORNOS

29 AÑOS

HACIENDO CAMINO

Cuál era su aporte trabajando de psicopedagoga en Buenos Aires, viviendo en la casa de sus padres en Recoleta? Esta duda existencial, despejada rápidamente, llevó a Catalina Hornos (29) a fundar Haciendo Camino, ONG que, desde 2006, trabaja en mejorar las condiciones de pobreza en que viven decenas de familias, en Santiago del Estero. Hornos, también, psicóloga, trabaja desde hace siete años con familias de bajos recursos en Añatuya, la capital diocesana más pobre del país, al nordeste de Santiago del Estero. Su fundación tiene cinco centros de desnutrición infantil, casi 400 niños en atención, sede en Buenos Aires y 50 empleados. Con 23 años, dejó todo: casa, ducha caliente, el plato de comida seguro, familia y amigos en Buenos Aires. Se instaló en el Hogar Santa Catalina, con una sola misión: ayudar al prójimo. “Para lograrlo, hay que entender el problema y, para eso, hay que entrometerse. Vivir esa vida, sin aire acondicionado, con 50 grados de calor, atenderse en un hospital público sin recursos y dedicar la madrugada para sacar el turno”, relata la joven, quien tiene cinco niños a cargo. “Estuve un año sin recibir dinero. Pero no pasé hambre. La gente es muy buena y, siempre, alguien me invitaba”, recuerda. Reconoce que el camino elegido no fue el más sencillo. Pero, lejos de desmotivarse con los comentarios que le anticipaban que su decisión no alcanzaría y que los cambios deben generarse desde arriba, decidió seguir con su misión. “Estoy haciendo todo lo que está a mi alcance. No cambiaré la provincia pero sí la realidad de esas familias o de esos niños, para que tengan una oportunidad a futuro”, explica y es contundente: “No trabajamos para asistir, ni cubrir necesidades, sino para formar”.



ROBERTO GLUCK

30 AÑOS

THE SOCIAL RADIO

Salió del confort del sueldo seguro y el escritorio *corporate* cuando descubrió que, en IBM, le exigían sólo el 10 por ciento de lo que podía dar. “En medio día, resolvía temas para los que me habían dado plazos de 10 días”, recuerda Roberto Gluck, ingeniero en Sistemas que, hoy, reparte sus días entre Buenos Aires y Silicon Valley. Comenzó a tener gente a cargo a los 23 años, cuando asumió la responsabilidad de un proyecto para el Gobierno chileno. A los 24, se animó a CreationFlow, un *start-up* para industrias creativas con base en Mendoza, una experiencia que lo curtió con sus primeros tropiezos en el mundo de los negocios: pudo levantar US\$ 150.000 de inversores ángeles y logró vender su propuesta en más de 10 países pero se quedó sin fondos y terminó generando el *exit* de la compañía. Tuvo revancha. En abril de 2011, creó The Social Radio, una aplicación que convierte el texto de las redes sociales en audio y lo mezcla con la música favorita del usuario desde cualquier dispositivo móvil. La idea surgió cuando casi choca en la General Paz por leer un tuit. Tiene más de 50.000 usuarios y, en los últimos tres meses, creció a un ritmo de 30 por ciento cada 30 días. “En cinco años, proyectamos facturar más de US\$ 100 millones”, explica. Consiguió US\$ 300.000 de inversores ángeles y varios reconocimientos internacionales, como, por ejemplo, haber sido seleccionado para formar parte del TR35, el premio que concede el MIT a jóvenes innovadores menores de 35 años. Gluck está convencido de que es muy difícil ser feliz, si uno no hace lo que le gusta: “Estoy viviendo, tal vez, lo que uno podría estar soñando, simplemente, porque me animé”.

NADIM MORHEL

[26 AÑOS]

CONICET E INSTITUTO BALSEIRO

Nació en Tucumán pero, hoy, sus días transcurren en el Instituto Balseiro, de Bariloche. Con sólo 26 años, desarrolló un dispositivo que, con una gota de sangre, permite obtener una medición precisa de la viscosidad del fluido, lo que habilita a detectar posibles patologías en bebés recién nacidos, realizando un procedimiento mínimamente invasivo. “Un equipo de uso clínico que se caracteriza por la rapidez con la que puede mostrar resultados, la simplicidad en su uso y por tener un sistema especial para evitar contaminación de muestras. Este diseño funciona con *chips* descartables, no requiere calibración previa a cada medición y los tiempos de medición son de dos a tres minutos. Lo diseñamos aplicando una tecnología similar a la que se usa en *micro-chip*”, relata el

joven, uno de los TR35 reconocidos por el MIT, quien trabaja en el desafío de convertir al dispositivo en un producto de costo accesible.

Hoy, el equipo de Morhell desarrolla una plataforma de microfabricación para los *chips* que les permita producir y comercializar este y otros futuros dispositivos de diagnóstico inmediato. “Estoy aprendiendo el lenguaje de la gestión de proyecto”, agrega. Ya registró el equipo en la Argentina y tramita la patente mundial. Y, mientras trabaja en el desarrollo de ensayos de validación clínica en hospitales, sueña con la posibilidad de concretar el anhelo de armar su propio *start-up*, una compañía basada en microtecnología y nanotecnología, asociada con la universidad y con los organismos oficiales que apoyaron su desarrollo para transferir su microtecnología a la industria.



MARIANO NÚÑEZ

27 AÑOS

ONAPSIS

Foto: Graciela Decurgez



Nunca imaginó que un *mail* le cambiaría la vida. Desde muy chico, es fanático de la seguridad informática. Llegó a ser un *hacker*, aunque, aclara, siempre en el bando de los “buenos”. A los 12, le pidió a su mamá que le regale un libro de 800 páginas sobre este tema y, a los 16, mandó un *mail* a la consultora de Julio Ardita (un *hacker* reconvertido en consultor) para hacer una pasantía gratis. Como era muy chico, la respuesta fue “no”. No bajó los brazos. Mientras, trabajó para empresas que lo contrataban para que trate de vulnerar sus sistemas y, dos años después, con 18 cumplidos, volvió a intentarlo. Esta vez, entró. Como consultor, descubrió una vulnerabilidad en el sistema SAP. “Fue algo que se creía imposible. Y no me fue muy difícil encontrarla. Esto significaba que la información más importante de las empresas que trabajaban con SAP podía ser *hackeada*”, explica Núñez desde Boston, donde hoy tiene oficinas. Con 21 años, fue invitado a presentar su investigación en la conferencia Black Hat Europe y llevado por la misma SAP a Alemania, para que les contara a 15 de sus ejecutivos lo que había descubierto. Dos años después, con su socio, Víctor Montero, abrieron su propia firma: Onapsis. Su primer cliente fue el US Army. Tres años después, tienen más de 50, entre ellos Westinghouse, Siemens, Bayer y MercadoLibre, que entró como inversora con un porcentaje minoritario.

Gran parte de su vida estuvo arriba de una camioneta o de un caballo. Quinta generación de una familia agropecuaria, vivió hasta los 13 en el campo. Hizo la primaria en una escuela rural y siguió la tradición de hijo mayor y estudió ingeniería Agrónoma, aunque le quedaron seis materias para recibirse. Pese a haber disfrutado de los beneficios de ser “hijo de”, buscó hacer su propio aporte al negocio familiar. Los '90 provocaron que muchas familias terratenientes comenzaran a arrendar parte de sus extensiones. Santos Uribelarrea decidió armar una nueva empresa con su padre. MSU nació en 2000. Manuel es el CEO y buscó innovar en un negocio de grandes *players*. En un comienzo, su principal negocio era la explotación en tierras arrendadas. En 2007, empezaron una nueva línea de negocios: la de *fund managers* de grandes inversores, por lo general, familias del exterior que quieren invertir en la Argentina. “Nos encargamos de todo. Desde la compra de tierras hasta su explotación. Todo por un *fee* fijo y participación accionaria en un proyecto no menor a 15 años”, explica. Hoy, MSU tiene oficinas en Uruguay, Paraguay y Brasil, unos 400 empleados, 170.000 hectáreas en explotación, además de otras 130.000 de las que son *fund managers*. Y una facturación, como grupo, de US\$ 200 millones. “Analizamos un proyecto agroindustrial para producir proteínas”, adelanta.

MANUEL SANTOS URIBELARREA

34 AÑOS

MSU

