

HISTORIAS DE ÉXITO

RELATOS MOTIVACIONALES DE EMPRENDEDORES
QUE LOGRARON CUMPLIR SUS OBJETIVOS.

DANIEL CESTAU LIZ

“Todo nació en ese banco de madera de la estación de Subway de la calle 34 en Manhattan, hace más de 27 años, un verdadero lugar de culto para mí que nunca voy a poder olvidar y adonde regreso siempre que puedo.”

“ No sé si es una historia de éxito pero es una historia que habla de un emprendimiento que generó miles de puestos de trabajo.

Esta es la historia que nació en un banco de madera de la estación de Subway de la calle 34 en Manhattan. Un banco donde conocí a un gran maestro que de alguna manera me cambió la vida y con el que generamos una cantidad enorme de posibilidades laborales en varios países de Latinoamérica. Un banco donde hoy 10 de septiembre de 2017 casi 30 años después regresé con mi hijo que ya tiene 18 años y quería que conociera esta historia.

No recuerdo bien el año pero debería ser 1990 porque aproximadamente seis meses después conocí a Anahí mi esposa desde

hace más de 25 años.

Mis negocios en Argentina estaban yendo mal a causa de uno de los tantos vaivenes económicos de ese país. Había cerrado las dos exclusivas boutiques de moda que tenía en lugares estratégicos y había pagado por completo una deuda superior a medio millón de dólares que en esa época era verdaderamente mucho dinero.

Había vendido también mi club de tenis con tres canchas y un hermoso edificio en la

esquina de la calle Roca y la costanera ahí



Daniel sentado en el banco de la estación donde comenzó su historia.



nomás a un par de cuadras de Libertador, en Vicente López.

Estaba sin negocios pero todavía tenía siete vendedoras a las cuales les importaba bijouterie de New York donde estaba analizando una alianza con Sotheby's.

Desde hacía un año viajaba todos los meses para comprar mercadería que importaba y vendía en mis boutiques y con la cual a la vez abastecía a mis vendedoras (madres y novias de amigos) que se llevaban la mercadería en consignación y me traían el sobrante de las ventas para cambiarla por nuevos modelos y seguir vendiendo.

Me quedaba poco dinero en el Banco y sentía que de alguna manera me iba apagando comercialmente aunque sabía que alguna carta de la manga iba a terminar sacando.

Había viajado a New York, pasado por un mayorista y traía conmigo una bolsa de papel madera con unas muestras de bijouterie. Siempre me quedaba en un Hotel que había en la calle 32 entre la Quinta y Broadway (Aberdeen) que no era bueno pero me permitía trabajar con comodidad ya que mis mayoristas estaban en Broadway entre la 32 y la 26.

Salí del hotel para visitar a un amigo en Queens y bajé a la estación de la calle 34 por la entrada de la calle 32. Saqué el boleto y me senté a esperar el tren mientras miraba los paquetes que recién había comprado como muestras. A mi lado había un señor sentado que al verme me hizo un comentario.

- "Qué gente difícil donde usted compró esa mercadería".

Yo le contesté que sí que estaba de acuerdo con su apreciación pero que era el lugar más barato de Manhattan él asintió y se presentó...

Soy Frank Suárez de Puerto Rico me dijo y tengo una empresa de venta directa.

En mi empresa que se llama Princess entrego la mercadería en consignación, mis vendedoras venden persona a persona, y luego vienen a liquidar lo vendido y se llevan más mercadería por lo que siempre estoy viajando para comprar pocas docenas de muchos modelos.

Yo le contesté que increíblemente hacía lo mismo y que ya tenía siete vendedoras. Le pregunté cuántas vendedoras tenía él y me dijo 179.

A mí me pareció increíble, no podía creer que hiciéramos lo mismo y menos podía creer que en su empresa tenía casi 200 vendedoras.

Subimos al Subway y seguimos comentando del nego-

cio hasta que nos separamos no sin antes cambiarnos nuestras tarjetas.

De New York viajé de vacaciones a República Dominicana donde iba asiduamente y en el viaje de Santo Domingo a Punta Cana (en esa época no había aeropuerto en la playa) conocí a Daniel y Patricia Pérez Montero que estaban recién casados y de luna de miel.

Dio la casualidad de que luego de Punta Cana viajaban a Puerto Rico. Nos hicimos muy amigos, entrañable amistad que sigue hoy “una vida” después.

Al momento de despedirnos les pedí que se comunicaran con Frank y que le dijeran que yo quería ir a conocer su empresa.

De regreso en Montevideo me llamaron para avisarme de que Frank les había dicho que me esperaba en San Juan.

Sin demora alguna me tomé un avión y me fui a Puerto Rico. En el camino en varias bolsitas de las que en Pan American colocaban detrás de los asientos por si teníamos mareos escribí unas 100 preguntas para hacerle a Frank.

Llegué a San Juan, me alojé en Condado Lagoon y me reuní con Frank con un grabador pequeño (que aún conservo), las bolsitas de papel con las preguntas anotadas y comencé a disparar.

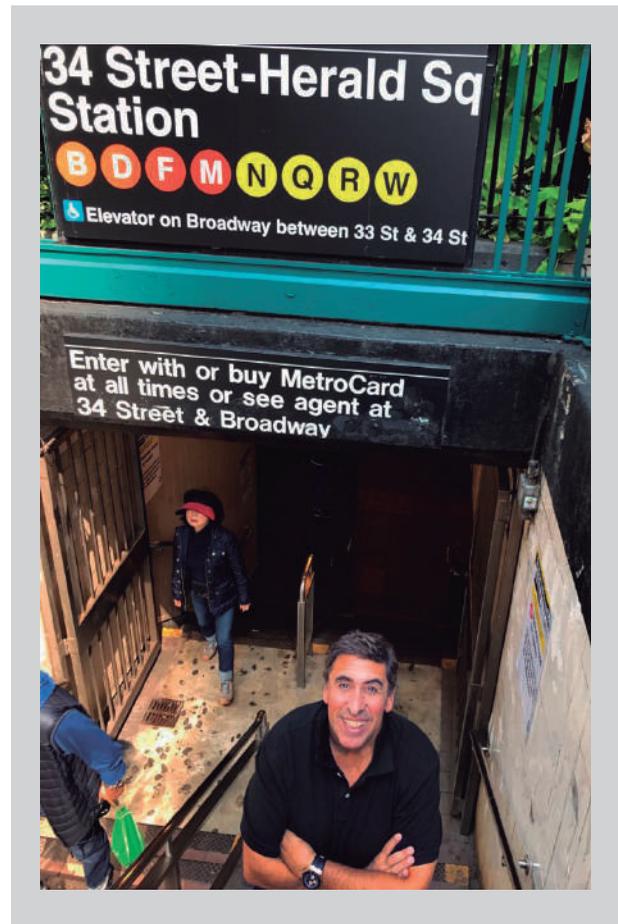
Frank me contestó una pregunta, dos y en la tercera me apagó el grabador y me dijo lo siguiente....

- “Cuando tu amiga Patricia me llamó yo hablé con mi esposa y mi socio y decidimos darte el know how de la empresa para que tú la reproduzcas en tu país.

Tienes que saber que nosotros corremos la operación de nuestra empresa sobre la base de una tecnología y filosofía de vida que se llama Cienciología. Si estás interesado en reproducir este negocio en tu país es necesario que hagas algunos cursos”.

Si bien no tenía idea de lo que me estaban planteando estaba convencido de que me enfrentaba a una muy buena oportunidad y no podía desaprovecharla en un momento donde no tenía claro mi futuro.

Comencé a hacer varios cursos de Dianética que es el paso previo a Cienciología y vale decir que no tenía idea



qué era. Estuve allí estudiando un par de semanas y regresé a Montevideo con parte del conocimiento para emprender la empresa.

En Montevideo me reuní con Alberto Pochintesta, papá de una ex novia al que apreciaba mucho y que casualmente (nuevamente una casualidad) me estaba buscando para preguntarme sobre el negocio de la bijouterie.

Tuvimos una reunión en su casa de Punta del Este, le presenté el proyecto de reconvertir lo que tenía en una empresa, nos dimos la mano y comenzamos a trabajar. Nuestra primera empresa fue en Montevideo, Uruguay. Casi al mismo tiempo abrimos en San Pablo, Brasil y luego con Alicia su esposa en Buenos Aires, Argentina.

A partir de ese momento Apiani nuestra empresa de Venta Directa no hizo más que crecer en especial en Uruguay donde se transformó en la segunda empresa de Venta Directa del país.

Fueron años de mucho trabajo, viajes interminables y mucho aprendizaje.

Personalmente vivía la tercera parte del mes en New York comprando y buscando nuevas oportunidades, luego recorría las oficinas de Buenos Aires, Montevideo y San Pablo y viajaba a Europa dos veces por año a ver tendencias y productos de mejor calidad.

Importábamos un container de mercadería todos los meses y teníamos enormes showrooms en los tres países donde nuestras distribuidoras venían a liquidar sus ventas y cambiar su stock.

Desarrollamos un sistema de dinero virtual a través del que podían ganar electrodomésticos y viajes, una Universidad para Capacitación de las distribuidoras, teníamos un Newsletter mensual con noticias y promociones, reclutamiento constante, un Call Center para atender a cada una de manera personalizada.

Con Alberto Pochintesta y su esposa Alicia Dagys hicimos una sociedad ganadora que llevó a una empresa de cero a ser sumamente exitosa, en especial en un mercado chico y poco creativo como el uruguayo.

Hasta que la vendimos en el año 1995.

Apiani fue para mí EL gran aprendizaje de mi vida llegando a tener casi 5,000 vendedoras en tres países que movilizaban un stock muy importante de mercadería respaldado por otro depositado en las Zonas Francas de Uruguay y otro más en el depósito del broker en Queens en un esquema perfecto de logística just in time.

Después de este emprendimiento jamás paré de crecer. Me quedé viviendo en Buenos Aires, me casé justamente el año que vendí la empresa y luego emigramos a México donde vivimos desde hace quince años.

Con Frank nos reuníamos todos los meses en Puerto Rico, en San Pablo o en NY donde generábamos nuevas ideas y negocios logrando importantes sinergias a la hora de comprar.

Estábamos comunicados todo el tiempo cruzando información de nuestras empresas y viendo cómo hacer para



crecerlas más y más y dar nuevas oportunidades laborales a quien quisiera acercarse a formar parte de éstas. Nuestra cena mensual en Benihanna de la calle 56 (al que aún me gusta ir) era un evento que esperaba con ansiedad todo el mes.

Lamentablemente luego de vender la empresa ya no tuve más contacto con Frank que se convirtió con el tiempo en un gurú del adelgazamiento con su libro El Poder del Metabolismo.

Nunca le gustó que no entrara de lleno a su filosofía de vida y me convirtiera en Cientólogo. Siempre hubo una voz interior que me decía que no lo hiciera.

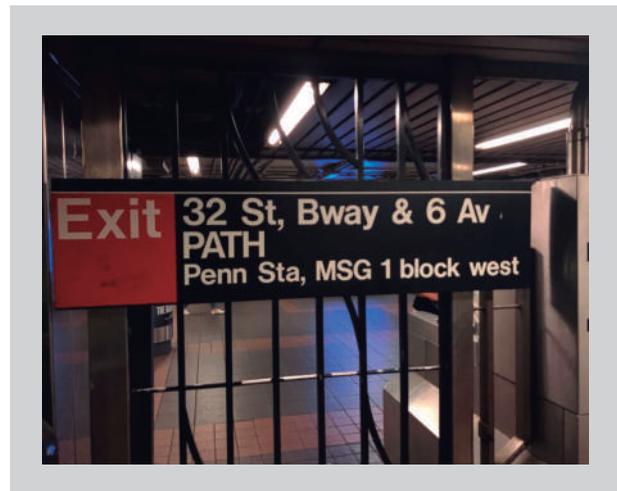
Cientiología está considerada una secta destructiva, prohibida incluso en algunos países y nunca quise dar ese paso incluso a costo de perder la relación de amistad con una persona que tanto me enseñó.



Durante muchos años estudié y apliqué en mis negocios muchas de las enseñanzas de Cienciología. Incluso debe existir poca gente que conoce tanto del tema como yo, pero siempre lo hice desde afuera lo que nunca le cayó bien a Frank y sus socios que estaban muy por dentro de esa organización que sigue creciendo día a día y de la cual algunos actores famosos como Tom Cruise y John Travolta son fervientes predicadores.

Pasaron por Apiani (nuestras empresas) muchos miles de amas de casa convertidas en vendedoras profesionales que sin experiencia en ventas comercializaron accesorios como: bijouterie, relojes, pantys, perfumes y ganaron un dinero extra para sus gastos personales.

Seré un eterno agradecido a Frank Suárez, su esposa y su socio Eduardo que confiaron en mí para reproducir su empresa en el otro extremo del globo terráqueo y en especial con Alberto Pochintesta que creyó ciegamente en mi visión y fuerza emprendedora.



Todo nació en ese banco de madera de la estación de Subway de la calle 34 en Manhattan, hace más de 27 años, un verdadero lugar de culto para mí que nunca voy a poder olvidar y adonde regreso siempre que puedo. ”

Daniel Cestau Liz

Con estudios en el Uruguay, la Argentina y los Estados Unidos, fundó y dirigió, desde los diecinueve años, diferentes empresas en las que el Marketing y la Comercialización ocuparon un papel preponderante.

Se especializó, a lo largo de su carrera, de más de treinta años, en Marketing Estratégico, Marketing Directo, Customer Relationship Management, y en la implementación de toda nueva Tecnología potenciadora de la Comercialización tradicional en la Pequeña y Mediana Empresa. Escribió catorce libros: Crecer los Cuatro Pasos para el Éxito PyME, Reconvertir Fórmulas para Rentabilizar a la Pequeña y Mediana Empresa, Comercializar Experiencias en la Venta de Tecnología, Reinventarse un Camino en busca del Éxito, Cómo Hacer Negocios Exitosos en México, CRM y Fidelización del Cliente, Las Claves del Éxito, Hacer Dinero, Transfor-

mar Nuevas Fórmulas para Rentabilizar a la Pequeña y Mediana Empresa, Reflexionar I y Reflexionar II, Lecturas Imprescindibles, Conversaciones con Gamarra, Reflexiones en el Camino, Construyendo la Buena Suerte, ¿En dónde estarás en 5 años? y más de cien artículos, publicados en revistas especializadas y portales de Internet.

En base a su vasta trayectoria y resultados obtenidos, se convirtió en un referente de la Pequeña y Mediana Empresa y en un especialista de la transformación y direccionamiento de las mismas hacia Modelos más evolucionados y rentables.

Actualmente, reside con su familia entre Miami y Ciudad de México y, dentro de sus múltiples actividades, se desempeña como Director de la empresa tecnológica inConcert para los Estados Unidos y México.
