From: **Fernando Gallay** <gallayfernando@gmail.com>
Date: 2015-05-22 11:38 GMT-03:00
Subject:
To: Francisco Spinassi Forbes Argentina <fspinassi@forbes-ar.com>

Francisco buenas tardes, te envío mi artículo para la sección “Una mirada atrás”.

Espero que tengas un buen día, cualquier corrección o comentario será bienvenido.

*Son casi las 2 de la mañana, Fede se toma el último sorbo de su copa, mientras Marta y Vero me quieren ayudar a levantar la mesa, pero después de discutir un rato, victorioso, las despido con un beso sin que hayan tocado nada.*

*Sé que ellas están trabajando en su tesis en inmunología y realmente no me gustaría robarles tiempo.*

*Lo único que me preocupa es el fondo que queda del Angélica Zapata Malbec 2018 que traje de mi última visita a Buenos Aires. Fede ya se encerró en su habitación, seguramente a envolverse en sus teoremas que sólo él entiende, o quizá a dormir, y soñar con los teoremas, por supuesto. Yo por mi parte, no estoy para teoremas ni nada que se le parezca, así que en cuanto termino de ordenar, me voy a la cama.*

*En cuanto llego a mi trabajo, una de las consultoras de negocios más importantes del país, hay un ambiente entre melancólico, feliz y divertido, es que hoy es el principio del fin, pero para quitarle un poco de drama esto, simplemente diremos que es mi última semana en Australia.*

*Me costó realmente poco acostumbrarme a los días soleados de Sydney y sé que los voy a extrañar, pero acabo de recibir mi primer Master en Marketing en The University of Sydney Business School y después de 1 año sin pisar Argentina; la última vez fue la navidad del 2023, tengo realmente ganas de comer un asado con mis amigos, y darle un fuerte abrazo a mis viejos.*

*Durante mis últimos días, nos enfocamos con nuestro equipo es pulir los últimos detalles para mi presentación, si, si lo que estás pensando es “Este tipo hace presentaciones una semana antes de irse”, bueno, yo soy así. El jueves a las 14:00hs tengo la reunión con el directorio de EcoEnergy World.*

*EcoEnergy Word es una empresa fundada en Francia en el 2008, después de que la ONU proponga el Protocolo de Kyoto para reducir el cambio climático. En el año 2010 la energía nuclear alimentaba el 78% del país, y posterior al trabajo de esta compañía, hoy por hoy “sólo” se utiliza un 63% de esta, aumentando el protagonismo de las energías renovables.*

*Nos contrataron para renovar la imagen de la empresa, y generar confianza en las nuevas fuentes de energía, porque si bien tienen la ventaja de ser ecológicas, tienen también la contra de no ser realmente masivas.*

*Lo que estamos buscando es que la gente las conozca y confíe en ellas, pero para ello es necesario pruebas empíricas, porque aún sigue el fantasma de que la tele se va a apagar durante la película o que nos vamos a quedar a oscuras durante la noche porque el viento no sopla tan fuerte.*

*Pese al ejemplo de energía eólica, esa no es nuestra rama, nuestro trabajo es expandir la energía undimotriz por América Latina.*

*Al comenzar la reunión, siempre me gusta romper el hielo con un “Buenas tardes” es español para después comenzar en inglés.*

*Primero expongo las necesidades de los consumidores, la rentabilidad de las fuentes actuales en comparación con las proyecciones de las undimotrices, basamos parte de nuestra presentación con el feedback que nos proporcionaron del parque modular del Estado de Ceará, Brasil, dónde se comprobó empíricamente que sembrando 22500m2 con más de 100 boyas de movimiento vertical, se pueden alimentar más de 5000 hogares brasileños, e incluso disminuyendo los precios para los consumidores finales, se pudo casi triplicar las utilidades una vez instaladas las centrales. Nuestro trabajo es negociar los contratos, encontrar la financiación y solucionar algunos problemas de legislación en el caso de Argentina, Chile, Perú y Uruguay.*

*Luego de casi una hora y media, terminamos la reunión, la exitosa reunión; según mi no tan modesta opinión. Son casi las 16:00hs, y tengo un hambre de morir. Cuando termino de juntar mis cosas de la sala de reuniones, tocan la puerta que está abierta, y se me acerca Matthew Freeman, el Director de desarrollo para América Latina y el Caribe de EcoEnergy World. Algo curioso me pregunta qué hacía todavía ahí, y le dije que estaba ordenando los últimos detalles y que moría de hambre.*

*Matthew muy amable, me consultó si no tomaba a mal una invitación de su parte para almorzar. Y por supuesto que jamás diría que no a ejecutivo como él, y personalmente, jamás le digo que no a comida gratis.*

*Con el pecho un poco hinchado de orgullo ante la invitación, porque sabía que había hecho una excelente presentación, asumí que su forma de recompensarlo, era aquel almuerzo. Que en realidad era mucho más que eso, una oportunidad de charlar y formar un excelente contacto profesional.*

*Hablamos sobre el importante mercado que representaba América Latina, le comenté que yo era argentino y que de hecho, estaba con un pie fuera de nuestra compañía porque acababa de recibir mi maestría en marketing y quería empezar un proyecto en Argentina. Matthew parecía muy encantado con esa idea, hecho que me parecía raro, porque si bien no creo que yo sea indispensable, el proyecto que tanto le gustó pasaría a otras manos.*

*Entonces él me dijo, que esto era realmente conveniente, porque de esa manera sería algo más sencillo y leal, ofrecerme un empleo.*

*Sinceramente, no sé si era la emoción de volver a Argentina en menos de una semana, o qué, pero no había leído el mensaje que traía entre líneas este almuerzo.*

*La propuesta consistía en dirigir el proyecto de EcoEnergy World para Uruguay y Argentina; nada más ni nada menos. En el marco de la alianza que firmó con el Comité Hidráulico de la Cámara Argentina de Energías Renovables (CADER) tendría que viajar constantemente entre estos países organizando campañas y estudiando el mercado para poder darle bases sólidas al proyecto.*

*Con un presupuesto de 700mil BitCoins anuales, podría armar mi propio equipo de profesionales y en cuanto a la ingeniería trabajaría con nada menos que el ingeniero Alejandro Haim y su equipo.*

*La prioridad era afianzar el mercado argentino porque la calidad de nuestro mar es excelente para instalar parques modulares de energía undimotrices, tenemos olas de real calidad, una enorme costa y un suelo permeable que darían las condiciones ideales para poder lograr el éxito.*

*Nuestro objetivo a corto plazo era proveer de energía al 75% de la ciudad de Mar del Plata para el 2030 y tender la red subacuática hasta puntos estratégicos de Capital Federal. Trabajaríamos a contra reloj porque esta fecha no es una mera meta ni el lugar un punto cualquiera, sino que nuestra misión es presentarle al mundo un proyecto realmente sólido al mundo, aprovechando que para ese entonces celebraremos el Mundial de Fútbol en Argentina, y el poder jactarnos de alimentar el Estadio Monumental durante la gran final con energías renovables, podría atraer inversores interesantes.*

*Liderar un proyecto de tamaña magnitud, podría ser mi gran desafío.*

Bueno, realmente no me había dado cuenta de la hora que es, estaba enfrascado en mi intento de memorias. Acabo de probar una de las nuevas hamburguesas cultivadas in vitro de McDonald’s esas que vienen con el embalaje comestible, y realmente no son tan malas, bueno, quizá incluso sean buenas y yo sea algo chapado a la antigua en estos asuntos, pero detesto no tener la razón.

Mi vuelo a Massachusetts sale a las 15:00hs horas, tengo una cita para dar una conferencia en el MIT sobre eventos de negocios basados en la renovabilidad y reciclaje.

Por supuesto que no me olvido que debo llevarle un presente a mi amigo Matthew por su nuevo ascenso, CEO de EcoEnergy EEUU.

Acabo de entrar a la vinoteca que se encuentra sobre Corrientes y 25 de Mayo, me parece que un malbec sería un cliché y además sé que le gusta el vino blanco, bueno, a quién no le gusta un chardonnay de California después de todo, pero supongo que este joven Sauvignon Blanc 2027 puede ser lo que busco.



Fernando M. Gallay

Director de Investigación y

desarrollo para el Cono Sur y Centro América.