

13-03-08

Entrevistada: Graciela Adan
Directora de Graciela Adan y Asociados

GS: Bueno, ahora si Graciela te saludamos formalmente, cómo estás, bien?

GA: Qué decís, Gerardo, gracias por invitarme en primer lugar, en segundo lugar, la verdad, te quiero felicitar por el programa.

GS: Te agradezco.

GA: Porque vos sabés que uno trata de lograr en la vida que le paguen por hacer lo que le gusta o trabajar como a uno le gusta. La verdad que uno ve en tu programa, primero tu buen entusiasmo y después lo bueno que está armado, recién estaba escuchando todo este bloque, que para los que estamos involucrados, la verdad es que es una verdadera síntesis y muy útil.

GS: Nosotros propendemos a jerarquizar la profesión y pensamos que este es un espacio en el que de alguna manera podemos contribuir en algo, porque no solamente es un programa temático que está dirigido hacia el colega, sino que también hay un fiel oyente de la radio y que a través de estas charlas puede comparar ese concepto que tenga de Relaciones Públicas del famoso tarjetero de boliche con lo que hace verdaderamente un profesional, que es lo que vamos a charlar ahora. Y como vos bien decís, que lindo es hacer lo que a uno le gusta.

Como les decía al comienzo, Graciela Adan es la titular de Graciela Adan y Asociados, es una Consultora nacional de hace ya unos años, después le vamos a preguntar cuántos y la primera pregunta es Graciela Adan es una consultora especializada en temas energéticos?

GA: Bueno, nos conocimos por el mercado energético y la verdad es que somos especializados y tuvimos una linda experiencia porque llevamos en el mercado catorce años y cuando uno nace con cosas nuevas, también aprende un montón. Vos sabés que nosotros trabajamos con el grupo regional más grande del interior del país y somos un programa in company, entonces pudimos trabajar desde cero con los gerentes y con toda la línea y poder armar una estructura conjunta, la Consultora con la línea y sabés que es tan cierto lo que vos decís, es prestigiar o jerarquizar el trabajo, que cuando uno vende intangibles es muy difícil que se valore, entonces, lograr trabajar con los CEO's o los gerentes generales, o provinciales, más todo el equipo local de cada compañía, nos permitió hacer un trabajo y aprender un montón.

GS: Expliquemos a los oyentes que esta empresa tiene la distribución de energía en tres provincias, que son?

GA: Son: San Luis, que fue la primera, La Rioja y Salta, y luego se conformó un holding que nuclea a las tres. O sea que trabajamos para el holding, corporativamente y para cada una de las compañías.

GS: Ustedes están desde el comienzo de la formación de estas empresas?

GA: Edesal cumplió la semana pasada quince años y nosotros cumplimos catorce y en las otras estoy desde el comienzo.

GS: Y yo digo, después de catorce años, ya prácticamente forman parte del staff de la empresa.

GA: En algún punto sí, pero el hecho de ser externos, también implica muchas cosas a favor de ambos lados, primero no estar en la línea cotidiana y poder innovar bastante y a veces también para asumir algunas responsabilidades y yo siempre digo que si al gerente provincial le va bien, a mí me va bien, que si al gerente de relaciones institucionales de la empresa le va bien, a mí me va bien. Esto que implica, aprender a trabajar en equipo y saber que cuando es consultora no está para la foto. La foto es de la empresa y esto que decíamos hace un rato, uno cuando está en una empresa tiene un jefe, cuando está en una consultora tiene muchos jefes, porque cada gerente es tu jefe en el fondo y uno presta servicios a toda una compañía.

GS: Vuelvo a la pregunta. Solamente se especializan en temas energéticos?

GA: No. Esta experiencia en el mercado energético nos permitió alguna vez trabajar con una cámara ligada a la energía, con este pie entramos también al sector gas. Hicimos una experiencia y seguimos trabajando desde otro ángulo y articulando temas de RSE con Gas Natural Ban, pero..

GS: Perdón, con Gas Natural Ban, con la Dirección de Comunicaciones, con la Fundación o con ambas?

GA: Con ambas. Ahora tenemos un Departamento de Modas muy fuerte, que lo tuve antes, pero he vuelto ahora. Nosotros hemos representado por muchos años a Patricia Miccio, a Dolly Yrigoyen un montón de personalidades y después las cosas fueron cambiando y ahora hemos vuelto a la moda y estamos con empresas que marcan tendencia, como Jazmin Chebar, Rapsodia, Prüne.

GS: Pero es la otra punta de la empresa energética, de los hierros fríos y los problemas de prensa a todo el glamour de la moda.

GA: Pero bueno, la Argentina en el 2002 cambió y creo que el 2000 nos hizo replantear muchos temas y abrirnos la cabeza. Yo digo, antes los que más crecían eran los alimentos, no se acuerdan de las publicidades de las galletitas?

Si hoy uno mira una revista quizás lo que más ha crecido es indumentaria y cosméticos. Uno ve la revista Para Ti de colecciones que superó las 778 páginas, superando a Vogue. Quiero decir que hay un mercado ahí muy importante y con este mercado fue que desembarcamos fuertemente en Córdoba y hace un año y medio que hemos abierto una oficina y vuelto al pago y desde ahí trabajamos también para Los Altos, para los shoppings

GS: Qué interesante. Contanos algo sobre cómo funciona la Consultora, qué cantidad de gente tiene, algunas principales cuentas y la segunda parte de la pregunta es si ustedes incursionan mucho en el tema RSE, no solamente para Gas Ban, sino también para las empresas de energía eléctrica, no?

GA: La RSE es para nosotros una deformación profesional histórica, porque de hecho yo soy Vicepresidenta de la Fundación Universitaria del Río de la Plata, que tiene cuarenta años en el mercado, soy Presidenta de la Fundación Global, que tiene quince años y estoy de Tesorera en la Asociación Amigos del Centro Cultural de la Recoleta, que llevo como seis años. Quiere decir que este lado o este costado lo vivo y lo tengo y lo he hecho convivir y lo que hago es tratar de articular muchísimo esos temas entre el sector público, el sector privado y la comunidad.

GS: O sea que lo venís practicando desde antes que surgiera la responsabilidad social, no hace más de cinco años.

GA: Con ese nombre, porque en la primera época era compromiso con la comunidad y luego hemos ido articulando con los de medio ambiente, con los de comercial y con lo que hoy se llaman los stakeholders, que vos sabés que en las empresas energéticas siempre hubo stakeholders bien marcados, porque teníamos la relación con nuestros clientes, pero nosotros éramos monopólicos en una provincia, por lo tanto los clientes eran cautivos en toda la provincia.

GS: Y tienen un gran valor las autoridades, los proveedores, aparte de los clientes, los públicos vecinos...

GA: Fundaciones que se preocupan por el medio ambiente, entonces creo que ahí hemos tenido que practicar esto de la RSE casi a golpes, pero se hace camino al andar y lo venimos desarrollando. El programa nuestro Conectándonos con el Futuro cumplió doce años, entonces hace diez años que tenemos un programa concreto de involucramiento con la comunidad en todos los sentidos. Yo siempre me acuerdo que en San Luis, la primera acción fue crear los tachos de basura con nuestro logo para todas las plazas y hacemos donaciones de árboles, plantando árboles con chicos, todos los años una cantidad por municipio, o sea, sin saber que se llamaba así, lo venimos desarrollando. Lo que hacemos ahora es articularlo mejor con todos los otros temas.

GS: Ahora podemos decir que todas estas actividades forman parte de la estrategia empresarial del holding y se aplica en todas las provincias.

GA: Quizás el mayor avance que hemos tenido como área de Relaciones Públicas es haber tenido un gran reconocimiento de los CEO's o los gerentes generales. Creo que en las empresas hoy, con el gran esfuerzo profesional de los que estamos acá, logramos que toda la comunicación y la imagen de la compañía se concentrara en las áreas de Relaciones Públicas o Relaciones Institucionales, que esas áreas dependieran del CEO. Esto permitió poder ser una apoyatura para el gerente general, pero a su vez permitir ser el soporte para todas las áreas de la compañía, desde la comercial, la de personal para comunicar al público interno, entonces nos convertimos en un mal necesario en algunos casos, porque los de comercial no siempre saben lo que quieren decir, pero no el cómo, entonces vos tenés que hacer el folleto. Yo siempre doy un ejemplo en nuestro caso, que la mejor forma de habernos autoreconocido como importantes en la cooperación con las otras áreas fue la práctica del Y2K. Vos te acordarás que cuando terminamos 1999 no había área o empresa que no había hecho...

GS: Hací un comentario sobre el Y2K, que es el famoso tema que se acababa el mundo...

GA: Cuando cambiaba el tema binario, porque teníamos que pasar del uno dos a los tres ceros y yo me acuerdo haber trabajado en equipo con todas las áreas, desde la de seguridad, de personal. Primero fue el manual de contingencia conjunto. Creo que eso ayudó a que las empresas y que estas áreas, como las nuestras, de comunicación se convirtiera en un área estratégica.

GS: Exacto. Y también lo que decías vos antes que en los temas de responsabilidad social esté involucrado el CEO de la empresa para poder desarrollarlos bien. Si no está concientizada la máxima autoridad de la empresa de la importancia de la RSE, uno puede remar pero se hace mucho más difícil. Se me ocurría en este momento, un poco me quedé con el tema del glamour, a lo largo de tu trayectoria no se te ocurre alguna anécdota, algún episodio que pueda ser contado por radio.

GA: Acá que está el área joven, creo que uno por más que pasen años y tenga canas, siempre cuando va a hacer un evento tiene que obligarse a hacer un check list y no olvidarse de nada. Siempre hay ingredientes nuevos...

GS: Me parece que a Graciela le apareció la parte docente, no?

GA: Uno siempre piensa que se acordó de todo, sabe todo y hace tantas veces las mismas cosas, bueno, yo debo haber inaugurado obras, estaciones transformadoras, un montón, pero una vez me tocó inaugurar una obra enorme, había representantes provinciales y nacionales y había que esperar el avión porque llegaban las autoridades nacionales, se iba a lucir el gobernador de la

provincia y como en todo lugar cuando hay inauguraciones y sobre todo en las provincias, hay determinados ritos. A yo media hora antes pienso y el sacerdote? Nos habíamos olvidado del sacerdote.

GS: Para la bendición de las instalaciones.

GA: Entonces acudimos urgente adonde se concentran y resulta que los sacerdotes estaban en retiro espiritual. Yo llamé a la curia para preguntar si una monja podía bendecir, claro porque teníamos dos opciones o la monja o buscábamos una sotana prestada. Pero pudimos salvarnos porque había un padre que estaba en su capilla y no había ido al retiro, pero son esas cosas que pasan, uno cree que nunca se olvida de nada y creo que siempre hay que no creerse que se sabe todo y hay que revisar hasta lo último.

GS: Moraleja, la importancia del check list.

GA: Es no creerse que siempre sabés todo.

GS: Muy linda la anécdota. Nosotros siempre que invitamos a alguien le pedimos que nos cuente cómo llegó a la profesión y bueno, lo que hacés ya lo contaste, pero un poquito más de cómo funciona la consultora.

GA: Me gradué en Ciencias Políticas e Internacionales en la Universidad Católica de Córdoba, después vine a Buenos Aires. Me recibí entre el 15 de diciembre en una carrera y el 17 de la otra y el 14 de febrero me acuerdo que estaba en Buenos Aires, porque había sido becada a Estados Unidos dos años antes, pero me di cuenta que Dios está en todas partes, pero que sus oficinas están en Buenos Aires. Vengo a hacer una experiencia, pensando en volver a Córdoba no a largo plazo. Trabajé en Buenos Aires. Después me fui a Europa a hacer mi doctorado en Ciencias Políticas y cuando volví, volví a la universidad, primero fui a la Universidad de Belgrano y luego a la UADE como Directora de Relaciones Públicas y de ahí salté a una cosa que no estaba prevista. Tengo que avisar que me gradué en pleno proceso militar, o sea que con ciencias políticas podía hacer bastante poco, asesorar al Congreso no se podía. Yo me recibí en el 77, eran momentos muy especiales y venía de una Universidad muy combativa. Era la época del Padre Storni que marcó muchísima tendencia en algunos lugares, donde no me aceptaron por ser de la camada del Padre Storni. Lo jesuitas siempre han sido muy de vanguardia y yo pertenecía a ese sector de vanguardia.

Luego me ofrecieron el cargo de Gerente del Canal 13 y tenía solo veintisiete años. Estaba muy asustada pero peleé mucho y quizás de allí vino el vicio por la comunicación. Lo primero fue aprender y trabajar con Radio y Televisión Española, donde me enseñaron que cuando hay que instalar un tema hay que hacer una telenovela como los actores. Anillos de Oro se hizo para sacar la ley de divorcio, entonces empecé a entender lo que era, también vi lo que era la autocensura que había en la televisión argentina, por lo cual, junto con el INAP francés y con la BBC de Londres pudimos montar adentro del Canal 13 una escuela de televisión, de donde hoy se ven un montón de gerentes o directores

de canales que pasaron por esa escuela que me da mucho orgullo. Creo que nunca tuve un cargo con tanto poder como es el de la televisión. Es como a vos que sabiendo que tenés un programa la gente te llama mucho, imaginate vos si tenés en televisión todo el canal. Nunca tuve tanto poder como en esa época y tuve la suerte también de ser convocada para Ministro Diplomático de la Cancillería. Me tocó un tema que fue muy bueno, que fue trabajar para Oscar de la Historia Oficial y la verdad que ahí si que se hace lobby. Hicimos como treinta y dos cócteles para promocionarla.

GS: Ahí ya estaba funcionando Graciela Adan y Asociados?

GA: No ahí estaba como funcionaria de la Cancillería, fui Ministro Diplomático y con Nanclares que era nuestro Agregado Cultural y Mario Sábato que era el Director. La película era buena. Pero para ganar había que hacer mucho lobby, muchas Relaciones Públicas y creo que en Los Ángeles en una semana hicimos trescientos cócteles más o menos. Por eso digo que en todos los cargos fui aprendiendo mucho, en la televisión, con mucho orgullo, con gente como Yankelevich, Montero y demás, festejar los veinticinco años de la televisión argentina, que fueron las veinticuatro horas de Canal 13, haciendo la carpa en la autopista. Bueno todas esas experiencias y yo digo siempre que tengo la suerte de estar en la esquina adecuada en el momento adecuado. Esto me permitió y antes de Graciela Adan hubo una empresa en la que fui socia que se llamaba Memorando, donde me tocó inaugurar la Maternidad Suizo Argentina, en la UADE me tocó inaugurar el edificio que hoy tiene. Me tocaron temas que cuando me pasaron tuve que aprender, uno aprende todos los días. Esto me permitió ir formando equipo. En mi Consultora no somos muchos, somos siete en Buenos Aires y tres en Córdoba, que ahora se va a ampliar. Trabajamos siempre para diez. No siempre nos sacamos diez, pero por lo menos la vocación es trabajar para diez y tratando que el cliente quede muy satisfecho. Hay un tema que me parece que es difícil de hacer entender cuando uno tiene intangibles y esa cosa de querer que todo sea medible. Yo creo que hay cosas que hay que tratar de mantenerlas como valor agregado y que no todo es medible ni cuantificable, porque sino también se pierde esa cosa de la mística y me parece que en la Argentina tenemos que volver a reconstruir una mística por todo, por el trabajo, por el país, por la política, por eso este espacio me parece bárbaro de querer que la gente vuelva a tener orgullo de lo que hace.

GS: Así es. Pensamos igual. Bueno Graciela te agradecemos muchísimo, primero que hayas accedido a la entrevista, segundo que nos hayas visitado, espero que la hayas pasado bien como nosotros y siempre que tengas alguna novedad sobre la profesión, el micrófono éste es tuyo.

GA: No, gracias a ustedes. Fue un gusto venir.