

20-11-08

**Entrevistado: Javier González- Pagliere Llauró**  
**Socio-Director General de Axón Comunicación Corporativa**

**GS:** Y como les decía anteriormente estamos ya con Javier González- Pagliere Llauró y Lucas Christel de Axón Comunicación Corporativa, a los que hemos invitado, porque Axón es una consultora de origen colombiano que abre sus oficinas aquí en la Argentina. Ante todo buenas tardes y muchas gracias por participar en el programa y vamos entonces directamente a la primera pregunta, qué es Axón Comunicación Corporativa?

**JGPL:** Bueno, buenas tardes, cómo estás, desde ya muchas gracias por invitarnos. Axón nace hace cuatro años de la cabeza de mi socio, Carlos Trelles, quien estuvo pensando mucho cuando se fue de una consultora de la red internacional, pensando en qué iba a hacer y a través de varios clientes que le dijeron que lo seguían y que querían trabajar con él, empezó a idear qué ofrecer, cómo diferenciarnos, porque en nuestra profesión diferenciarse no es fácil y desarrollar herramientas y que el cliente las vea como algo de valor agregado, tampoco es fácil, porque primero prefieren tener lo que más conocen y no lo que no saben lo que va a pasar.

**GS:** Y que asesoramiento brindan aquí en la Argentina?

**JGPL:** Aquí estamos haciendo mucha consultoría en lo que es tecnología y también tenemos empresas como por ejemplo Kroll, que es una empresa que hace seguridad e informes de corrupción, a la que también estamos posicionando de a poco con algunos periodistas, o por ejemplo la BSA, Business Software Alliance, que es una entidad sin fines de lucro que pelea contra la piratería en Internet o temas de software ilegal, se trabaja sobre varias estrategias, una va muy básicamente para negocios, una para educación, para toda la parte infantil, otra que tiene que ver con la concientización y otra que tiene que ver con seminarios para jueces y fiscales en todo el país. Esos seminarios, invitados por la Corte Suprema de Mendoza, de San Juan, de San Luis y en Córdoba. Donde sólo se hacían capacitaciones sobre cómo están las leyes vigentes en ese tema. U otro tipo de clientes que tienen que ver con agro, con salud, con consumo.

**GS:** Y en Colombia, qué cantidad de empresas asesoran?.

**JGPL:** En Colombia tenemos actualmente doce clientes, somos quince personas, aquí tenemos aproximadamente seis clientes, calculá que abrimos en julio de este año y por ahora somos tres personas, pero seguiremos creciendo.

**GS:** Hay empresas que asesoran en Colombia que acá tengan filiales a las que también asesoran?

**JGPL:** Sí. Básicamente se habló mucho de Axón porque hubo mucho inquietud por parte de los clientes en Bogotá, sobre si estábamos o no en la Argentina o en Brasil y eso hizo que por ejemplo, a través de Heidrick & Struggles, que es un head hunter, pudimos trabajar con ellos acá, con Open Internacional System, que es una empresa que hace software de gestión para empresas de servicios públicos, también trabajamos acá, con la BSA, como te mencioné, trabajamos no sólo en Colombia y en Argentina, sino también en Ecuador y en Perú y en algunos casos trabajamos en Colombia, Argentina y Chile, o Colombia, Argentina y Brasil. Se están dando muchos proyectos que ayudan a que vayas de a poquito metiéndote en un país con un tema muy especial y después eso ayuda a que puedas poner el pie y empezar a crecer en forma propia o con algún partner que tengas colaboración.

**GS:** Actualmente en la región tienen oficinas aquí en la Argentina o en algún otro país.?

**JGPL:** Como propias tenemos Colombia y Argentina, con un acuerdo de colaboración: con Prat Comunicación Estratégica en Perú y Bolivia, con la cual también tenemos clientes en común y después sí, para ciertos proyectos en Chile, Paraguay, Uruguay, Brasil y Ecuador.

**GS:** O sea con una proyección muy importante.

**JGPL:** La verdad, siempre lo interesante sería tener una oficina propia, pero uno tiene que empezar teniendo una colaboración, conocer el mercado, como para luego animarse o no, dependiendo del mercado.

**GS:** Cuáles serían por ejemplo algunas empresas importantes de Colombia que están operando aquí también y que ustedes estén manejando la cuenta en forma conjunta, en la casa central y en la filial?

**JGPL:** No con empresas colombianas, sí con entidades, con Fedesof, que es la Federación de software colombiano, que es como la CESSI de acá, donde se hacen muchos temas de consultoría y reportes de información y luego con la BSA, pero no tenemos empresas colombianas aquí trabajando con nosotros, porque Colombia es un mercado que cuando llega acá busca parte de otras que están en red, como empresas norteamericanas y sino un departamento interno.

**GS:** El hecho de que estén ustedes acá, posibilita que en un futuro puedan...

**JGPL:** De hecho tenemos dos proyectos en carpeta, que ahora no podemos comentarlos pero que si Dios quiere para diciembre ya va a haber novedades sobre dos empresas colombianas que además de trabajar en Bogotá y en todo el país también trabajarían aquí con nosotros en Buenos Aires.

**GS:** Y por qué una oficina en la Argentina?

**JGPL:** Porque Argentina en el contexto regional es tan importante como México o Brasil y también Chile, pero Argentina tiene sex appeal, las empresas la miran de una manera muy especial porque es un mercado que realmente te da visibilidad. Entonces las empresas comienzan a ver cómo pueden meterse en Argentina y de la mano de quien, porque tampoco pueden ir de la mano de cualquiera, entonces nos tocó como somos una empresa muy chica y somos muy flexibles para muchos tipos de proyectos, nos adecuamos mucho al cliente. No te hablo nada más que del fee, te hablo del proyecto en sí. Entonces la Argentina lo que puede darles es un montón de medios que no hay en otros países. Hay medios como América Economía que tiene su correspondencia acá y que después sale en México la revista, pero sale acá. Con Colombia es mucho más complicado y además de todo lo que es consultoría en sí.

**GS:** Y el fuerte de la consultora es relacionamiento con medios o comunicación estratégica o crisis?

**JGPL:** Estamos muy enfocados en tecnología, pero también estamos en comunicación agroindustrial, en agro y alimentos y también bebidas, pero básicamente tratamos de enfocarnos mucho según el cliente, así como tenemos clientes de tecnología, también tenemos clientes de bebidas o de productos de consumo infantil. Pero estamos mucho más enfocados en tecnología como consultores, asesoramos en prensa y le damos una asesoría de cómo estratégicamente pueden mirar el negocio de la comunicación. Somos una pata más junto con marketing, publicidad, etc.

**GS:** Es un asesoramiento integral que hacen.

**JGPL:** Sí. Trabajamos conjuntamente con el departamento de marketing y tratamos de complementarnos en acciones para que se refuerce y darle un valor agregado. Porque muchas veces marketing no sabe cómo difundir sus actividades, entonces somos partners en ese sentido.

**GS:** Yo miré la web de ustedes porque desconocía la empresa y me llamó la atención el buscador que tienen de empresas y ejecutivos y quise ver cómo funcionaba, puse al amigo Gustavo Averbuj y enseguida salió como CEO de Ketchum. La verdad es que funciona bien.

**JGPL:** Por ahora funciona.

**GS:** Es un valor agregado a la página realmente interesante

**JGPL:** Así como lo has buscado vos, siempre hay empresas que se meten o periodistas y eso también ayuda un poco a que si hay alguna duda sobre algo le damos una mano

**GS:** Por que no le decís a la gente cuál es la web de ustedes por si están interesados en entrar.?

**JGPL:** Es [www.axoncomunicacion.co](http://www.axoncomunicacion.co) o [www.axoncomunicacion.com.ar](http://www.axoncomunicacion.com.ar).

**GS:** No sé si querés agregar alguna característica más de la consultora?

**JGPL:** Nosotros generalmente nos ponemos la empresa al hombro, tratamos de conocer bien el negocio, de buscar ciertas aristas para no quedar solamente en un solo enfoque y ayudar al cliente a crecer de a poco. Cuando vos empezás a darle cierto valor agregado al asesoramiento, el cliente lo ve, confía más en vos y de a poquito te va dando cosas. Eso habla muy bien porque. Primero habla muy bien de mis dos socios, Catalina Loaiza y Carlos Trelles que así empezaron.

**GS:** Ellos están en Colombia.

**JGPL:** Ellos están en Bogotá y así estamos haciéndolo acá y realmente entre los tres hacemos un buen equipo y sobre todo porque Carlos y yo nos hemos conocido mucho antes, por lo cual tenemos la misma visión para una consultoría en Relaciones Públicas.

**GS:** Perfecto. Nosotros cuando entrevistamos a alguien siempre las dos últimas preguntas son una sobre la formación del entrevistado y otra sobre los que estás haciendo en estos momentos.

**JGPL:** Soy un biólogo frustrado, porque hice dos años de Biología, hice Relaciones Públicas en la UADE, me recibí en el año 1989, fui compañero de Aldo Leporatti, que es el CEO de Porter, de Allan MacCrea Steele, de Edelman., somos muchos los que hemos estudiado mucho y hoy somos colegas y amigos. Luego me especialicé en Comunicación Social en la UCES, en un Master, también un Postgrado de Alimentos y Bebidas en la UB y actualmente estoy en la Facultad de Agronomía, en la UBA haciendo un Master en Agroindustrias y alimentos, porque mi expertise es en agroindustrias y alimentos.

**GS:** Para conocer bien el tema y poder hablar sobre ese tema con conocimiento.

**JGPL:** Claro, si bien ya conozco mucho sobre agricultura y todo el tema de política agropecuaria, de esta manera también conozco mucho más las cadenas productivas de muchos alimentos, por lo cual puedo asesorar a cualquier empresa de alimentos, de bebidas, de confituras, de golosinas, o maquinaria agrícola o agroquímicos.

**GS:** Y desde 1989 cómo hiciste para conectarte con una empresa de Colombia para tener una representación acá en Buenos Aires.?

**JGPL:** En realidad al recibirme no empecé a trabajar en esto, yo jugaba al rugby en el San Isidro Club, en el SIC y me fui a jugar por tres años al rugby

profesional a Canadá y cuando volví empecé a trabajar en el Banco Quilmes, que ya no existe, después fue Scotia Bank y luego COMAFI y luego en agencias de publicidad, en Pragma FCB, en Marcovecchio que luego fue absorbida por Ogilvy y allí comencé a meterme más en lo que es marketing y justo se dio una búsqueda que se dio en Silvia Mercado y Asociados, en el año 1998 y empecé a trabajar ahí como ejecutivo de cuentas. A partir de allí comencé a trabajar en varias consultoras, en Porter Novelli Argentina, en un proyecto para Edelman, en AB Comunicación, luego entre en Llorente y Cuenca donde estuve cinco años, tres años como Director General y año y medio en Perú como Director de la Región Andina y cuando regresé trabajé un año en Bluecom, con un amigo mío, Sebastián Villar y desde este año quiero ya ponerme algo propio y crecer, así como han crecido muchas consultoras de renombre, de alguna manera empezaron, así como empezó Burson Masteller o empezaron otras consultoras, Axón empezó y hace cuatro años en Colombia contando la Argentina, Pero bueno, creemos que tenemos un buen futuro y apostamos a crecer en los próximos diez años y tener oficinas propias en América Latina.

**GS:** Muy interesante. Te agradecemos mucho esta charla, realmente interesante porque no es común que una empresa...y de hecho hay alguna otra consultora de Colombia que tenga oficinas acá en Buenos Aires.

**JGPL:** No. Por ahora las consultoras colombianas se han quedado en Bogotá o en el interior del país, en Cali o Medellín o más fuerte son en la región andina y tienen representación en Ecuador o en Perú, pero no en Argentina.

**GS:** Por lo menos no tenés competencia.

**JGPL:** No tenemos competencia.

**GS:** Buenos Javier muchas gracias por la charla, realmente muy interesante y este espacio está siempre abierto para cuando tengas algo que quieras comunicar, con mucho gusto estamos a disposición.

**JGPL:** Te agradezco muchísimo.

**GS:** Adiós.