

Historia de Garage

Una tribu de *coaches* que hace escuela en la región

KLEER

Seis socios se propusieron 'mejorar el mundo del trabajo' al gestionar proyectos de software y ofrecen mentoring para firmas. Emplean a 20 personas y operan en la Argentina, Colombia, Perú y Bolivia. Esperan facturar \$ 6 millones este año.

Martín Alaimo y sus socios -Pablo Tortorella, Carlos Peix, Juan Gabardini, Ricardo Colusso y Martín Salías- se conocieron gracias a la Comunidad Latinoamericana de Metodologías Ágiles, que organiza, desde 2007, eventos para compartir conocimientos en el campo del *scrum* (un marco de trabajo para la gestión y desarrollo de *software* basado en un proceso iterativo e incremental). Entre sus inquietudes, prevaleció la disconformidad con el modo en que se encaraban proyectos de innovación en las empresas. Con esta idea en mente, Alaimo comenzó a darle forma a Kleer, una firma de *coaching* y *mentoring* para organizaciones y equipos que, en 2013, facturó \$ 3,1 millones. Para este año, proyecta alcanzar los \$ 6 millones.

Alaimo, tras ocho años como responsable de adopción de Me-



Martín Alaimo (sentado, al centro) junto con sus socios y equipo.

todologías Ágiles en empresas, comenzó a dictar talleres. "Después de hora o solicitando permiso en mi empleo *full-time*", cuenta. Luego, renunció a su trabajo.

En 2010, desembolsó \$ 15.000 (fondos propios). "Adquirí otra línea de celular, imprimí tarjetas personales, compré una impresora, un proyector y una termoencuadernadora", detalla.

Un año más tarde, se asoció con Tortorella, Peix y Gabardini. Luego, se sumaron Colusso y Salías. Después, se incorporaron dos socios en Colombia y uno en Bolivia. A mediados de 2013, se unieron tres socios operativos en Perú.

La sede local emplea a ocho personas, más colaboradores habituales que, sumados a sus centros operativos regionales, rondan las 20 personas. El año pasado, brindaron servicios en Chile, Uruguay, Ecuador, Paraguay, México, España e Italia. Este año, sumaron República Dominicana y El Salvador y buscan expandirse en Europa, incorporando nuevos países, como Croacia. "Puede devenir en la apertura de un centro en el Viejo Mundo", adelanta.

Kleer se vale de dinámicas lúdicas; de elementos gráficos y físicos, como *post-its*, marcadores, cintas, papeles y hasta del propio cuerpo para diseñar las soluciones. Puertas adentro, predica con el ejemplo. "Las mejores prácticas surgen de los individuos y no solo de un gerente". Por eso, en la compañía no hay jefes: los empleados se agrupan en tres equipos, a los que llaman 'tribus', orientados en tres pilares: clientes felices, organizaciones asombrosas y productos tecnológicos de calidad. "Cada cual es responsable de establecer sus objetivos, comunicarlos y hacer lo que pue-

Ficha

- ◆ **Fundación:** 2009
- ◆ **Sector:** *coaching*
- ◆ **Facturación 2014 (proyectada):** \$ 6 millones
- ◆ **Empleados:** 20
- ◆ **Inversión inicial:** \$ 15.000

da para lograrlo", explica Alaimo.

La firma tiene una política de números abiertos: todos conocen la facturación, las proyecciones, los gastos, el *cashflow*, las cuentas y los sueldos del resto. Este año, se mudó a nuevas oficinas. "Nos permite realizar eventos y entrenamientos y experimentar con nuevos productos. Proyectamos abrir una línea de servicios que mezcla el *co-working* con el *coaching* técnico y de negocio", anticipa. A su vez, planea afianzar productos de *blended learning*, que combinan entrenamiento presencial y *online*, y seguir ampliándose a clientes de otros rubros, más allá del desarrollo tecnológico, como las agencias de marketing digital, estudios de diseño e identidad, e instituciones educativas.

Gianina Michelotti

Agenda

Workshop en Turismo

La Red Iberoamericana de Relaciones Públicas presenta el 1º Workshop de Relaciones Públicas y Turismo. El programa se desarrollará en torno a dos módulos bien definidos: el primero será eminentemente estratégico y de orden teórico y conceptual; el segundo, técnico, práctico y ejecutivo. La jornada, que se realizará mañana, 4 de abril, de 16 a 20, tendrá lugar en Carlos Calvo 1425, CABA.

Más información: argentina@redirp.org

Gestión del tiempo

Auren, la firma de servicios en auditoría, asesoría, consultoría y finanzas corporativas, ofrece el desayuno 'Administración Personal del Tiempo'. El encuentro brindará herramientas prácticas para aumentar la conciencia de la importancia del buen uso del tiempo, fundamental para la toma de decisiones diarias y para el logro de una dinámica de trabajo eficiente. El desayuno se dictará el 8 de abril, de 9 a 11, en la Sala Patagonia de Auren, Av. Leandro N. Alem 449, PB, CABA. Más información: 5199-2500 eyacobino@bue.auren.com

Administrar consorcios

UADE Extension School brindará el Curso de Administración de Consorcios desde el miércoles 9 de abril. Con una duración de 24 horas, ofrece un enfoque práctico con el objetivo de brindar conocimientos normativos, contables, administrativos y financieros para poder desempeñarse con eficacia como administrador de consorcios. Más información: 4000-7376 extension@uade.edu.ar

La diversidad enriquece

Cada uno de los socios de Kleer aporta habilidades complementarias a la empresa. "Pablo nos da el entusiasmo, la socialización y la visión comunitaria; Carlos, las capacidades de negociación y claridad operativa; Juan, la visión estratégica y financiera; Rick, la innovación y el balance entre planificación y acción; Martín S. nos aporta la coordinación de clientes y su experiencia de años en empresas de servicio, y yo, personalmente, me veo interesado continuamente por empujarnos a la creación de nuevos productos y servicios", cuenta Martín Alaimo.

La franquicia de la semana

The eco laundry company
Lavadero sustentable

Fundada en 2010 en la Ciudad de Buenos Aires, The Eco Laundry Company se autodefine como la primera lavandería ecológica de la Argentina. Hoy, opera un local en el barrio de Chelsea, en Nueva York. "La lavandería dejó de ser un negocio sucio, para ser rentable para el inversor y sustentable para el planeta", sostiene desde la firma.



El franquiciado recibe entrenamiento, durante 15 días, en el local insignia y el recupero de la inversión se estima entre los 18 y

24 meses. La firma apunta a abrir franquicias en ciudades que tengan una población de, al menos, 100.000 habitantes.

La ficha

- ◆ **Origen:** Argentina
- ◆ **Rubro:** lavandería
- ◆ **Fundación:** 2010
- ◆ **Locales propios:** dos, en Buenos Aires y Nueva York
- ◆ **Fee de publicidad:** 2% sobre ventas netas
- ◆ **Regalías:** 5% sobre ventas netas con mínimo asegurado
- ◆ **Inversión inicial sin stock:** desde u\$s 35.000
- ◆ **Stock inicial:** desde u\$s 1.000
- ◆ **Canon de ingreso:** u\$s 9.000
- ◆ **Inversión total estimada:** desde u\$s 45.000, según módulo
- ◆ **Empleados por local:** dos
- ◆ **Duración del contrato:** cinco años
- ◆ **Financiación disponible:** consultar
- ◆ **Territorio exclusivo:** sí
- ◆ **Dimensiones mínimas:** 50 m²
- ◆ **Contacto:** 4951-3661 franquicias@estcanudas.com.ar

Pyme

Dirección periodística: José Del Río
Editor de suplementos: Flavio Cannilla
Subeditora: Laura Mafud
Redacción: María G. Ensinck y Facundo Sonatti
Editor de arte y diseño: Diego A. Barros
Diseño: Hernán Eidelstein

Gerencia Comercial
Suplemento PYME
4121-9344/9241
publicidad@cronista.com