



INFORME

Conferencistas uruguayos cautivan públicos en el exterior

Académicos y empresarios locales arman las valijas varias veces al año para dar charlas fuera del país, una actividad que abre puertas pero exige mucha preparación previa y entender a cada público.



Stein. El martes dio una charla en la Catedral de Bs.As., ante 800 personas.

TEMAS

Gonzalo Frasca -
Pipe Stein -
conferencistas -
Nicolás Jodal

Por Diego Ferreira | dferreira@elpais.com.uy

De Uruguay al mundo. La referencia vale no solo para los talentos que destacan en una cancha de fútbol en España, Italia o Inglaterra sino también para los expertos locales que viajan por América, Europa y Asia para dar conferencias sobre tecnología, educación, tendencias del mundo del trabajo y la comunicación, asuntos taquilleros ante el interés de las organizaciones por aprender de las historias de éxito.

Cómo en Uruguay, un pequeño país poco conocido fuera de la región, se desarrollan ideas innovadoras en general con más inventiva que recursos, constituye un caso interesante. En ese sentido, los conferencistas hacen las veces de embajadores del país ante audiencias numerosas.

Desde hace algo más de una década, Gonzalo Frasca, catedrático de videojuegos de la Universidad ORT, visita distintos países varias veces al año con sus presentaciones en foros internacionales. Solo este año totalizará 12 conferencias repartidas entre EE.UU., España, Argentina, Brasil, Venezuela, Chile, México y El Salvador. Es convocado para disertar sobre comunicación, tecnología y videojuegos (por su experiencia como fundador de la desarrolladora Powerful Robot), pero también sobre educación.

El boca a boca, la recomendación de otro expositor, y la repercusión que dan las redes sociales, provocan que los expertos o empresarios exitosos devengan en conferencistas de fuste.

Pipe Stein, director de Notable Publicidad, fue invitado en 2009 por un colega a dar una charla en la Universidad Complutense de Madrid. Su presentación, «Vacaciones, ideas gordas», sobre cómo hacer publicidad con pocos recursos, fue filmada por un periodista y el video casero lleva actualmente casi 12.000 vistas en YouTube.



Como a la gente le empezó a gustar el video, le llegaron más invitaciones y desde entonces viaja cuatro o cinco veces al año para dar charlas sobre publicidad, creatividad y comunicación, los destinos abarcan los países de la región hasta Escocia, donde asesora a una reconocida marca de whisky.

Sin embargo, para el publicista se trata de una actividad complementaria: «No voy a todos los lugares donde me llaman. Las conferencias no son mi negocio sino que son oportunidades para mostrar mi trabajo, mi pensamiento, y de aprender de otras personas y conocer otros mundos. Esto tiene trabajo y placer pero el foco de mi atención es la agencia», recalca.

Nicolás Jodal, presidente de la tecnológica Artech, empezó a dar conferencias hace más de 20 años, luego de que el programa que había creado, Genexus, se volviera un éxito a nivel corporativo.

Su primera exposición fue en 1990 y la preparó en un ómnibus de camino al evento. «Pensé qué era lo que tenía que decir, la di y varios me dijeron que fue espantosa. Lo bueno es que me lo dijeron algunos años después», confesó entre risas. Actualmente da cinco o seis conferencias en el exterior al año, generalmente sobre Genexus, emprendedurismo y tecnología. La tarea lo ha llevado por América Latina, EE.UU., Europa y Asia.

Jodal no se considera un conferencista profesional por lo que no cobra cachet por aparecer en estos eventos. Stein y Frasca perciben honorarios, aunque este último aclaró que hay excepciones como cuando la invitación proviene de colegas amigos, y que los montos varían según el porte de quien solicite sus servicios. Cuando se trata de un seminario el costo puede ir desde «algo testimonial a varios miles de dólares», dijo.



Por fuera de lo económico, dar conferencias en el exterior da cierto prestigio, una «vidriera» propia y del país, y roce con personalidades de diferentes áreas y culturas.

Aunque cada conferencista tiene su estilo (por ejemplo, Frasca y Stein son reconocidos por su impronta con dosis de humor), los conferencistas coinciden en que dar una charla exige una preparación esmerada y una planificación de algunos meses de anticipación.

En ese proceso, no por obvio resulta menos importante que el primer paso para hacer una buena presentación es no hablar de algo que no se sabe. «Si vas a cantinflar, marchás», remarcó Frasca.

Jodal aplica un método estricto que comienza con un brainstorming «normalmente durante el fin de semana, en un momento en que esté en casa solo», y a veces se distiende haciendo otras cosas entretanto para darse un respiro y retomar la tarea más despejado.



Con la presentación terminada, expone ante un coach que lo orienta y lo ayuda a pulir detalles. Esto «no nos lo tomamos a la ligera, se ha ido profesionalizando mucho. Para hacerlo bien, tenés que prepararte», enfatizó.

Para Pipe Stein son varias semanas de trabajo en las que define el hilo conductor, redacta el contenido y diseña gráficamente la charla, aspecto en el que se apoya en el equipo de la agencia. Incluso, los chistes que mecha a veces están pensados de antemano, admitió. «Me preparo como para dar un espectáculo: sé lo que me voy a poner y a qué hora me voy a afeitarse», describió el publicista.

Frasca, en tanto, ya no recurre a un «Power Point fijo» sino a presentaciones con un esqueleto más o menos ya armado, al que va incorporando comentarios espontáneos y con algo de humor, según como sea la reacción del público. «Es como en el stand up, ver qué chiste funciona y cuál no», explicó.



Claro que no todo es gloria, a veces las charlas no salen tan redondas. Empero, eso también sirve para mejorar, rescató Frasca.

Así recordó que en el año 2000 en Japón, dio una conferencia en la firma Sharp en la que nadie se inmuto con sus comentarios irónicos. Al final del evento y ante una sala en silencio, un señor levantó la mano y le preguntó si lo que había dicho había sido sarcástico, Frasca le respondió que sí, a lo que el primero le replicó: «¡Ah, entonces me encantó!» y acto seguido el público lo despidió con aplausos.

Vota por esta noticia:

0 votos

Comentarios 1

Me gusta 0

Twitter 4

A+

A-

Print

Share

More

Close

Close