

El medio es el masaje

Gabriel Pinkus renunció al mundo de los sistemas para dedicarse al negocio del relax. Con Flow Spa Express, proyecta facturar \$ 2,4 millones en su primer año de operación.

Caótica jornada en Suipacha y Lavalle. Oficinas, bancos y hoteles dan la bienvenida a la jungla porteña. En paralelo, un *spa* aleja a los ejecutivos de su hábitat natural, a través de siestas, tratamientos y masajes *express*. ¿El autor intelectual de la jugada? Gabriel Pinkus.

Licenciado en Administración de Empresas (UBA), Pinkus dio sus primeros pasos en el área de consultoría de PricewaterhouseCoopers (luego, adquirida por IBM) y fue gerente de Proyectos de la *Big Blue*. En 2004, se instaló en España, para ejercer como director de Sistemas Corporativos en la farmacéutica Chemo. Cuatro años más tarde, volvió a la Argentina.

Un Executive MBA en el IAE sirvió como disparador para replantearse su futuro: “Quería tener un negocio propio y controlar más variables de empresa, no sólo las de sistemas. Ahí, me saltó la ficha”. También, influyeron los genes: “Mis padres fueron profesionales independientes toda la vida. Lo traía en la sangre”. El tercer empujón para convertirse en *entrepreneur* provino de su experiencia en el exterior: “En España, hay muchos *spa* y masajes *express*. El concepto no había llegado acá”.

El 31 de enero de este año, renunció al mundo de los sistemas para dedicarse al universo de los *spa*. Hizo cursos de *shiatsu*, masaje tailandés, *ayurveda* y silla *express*. “Me encanta hacer masajes. Pero no puedo estar en los dos lados”, se lamenta. Amplió sus conocimientos en la materia gracias a su *circle of trust*: mujer kinesióloga, cuñada masajista y suegra esteticista. Sin embargo, el ecosistema emprendedor local le pintó un escenario diferente al europeo: “Me encontré con trámites lentos. En el ayuntamiento de Madrid, eran de un día para el otro”.



Foto: Nico Pérez

En números

- Facturación anual: \$ 2,4 millones.
- Inversión inicial: US\$ 130.000.
- Retorno: proyectado a dos años.
- Empleados: 8.
- Clientes por mes: 150.

Fuente: la empresa.

La obra del local también se demoró: “Despedí al arquitecto y tuve que ponerme el gorrito de albañil, lo cual generó atrasos en las acciones de *marketing*”.

A pesar del viento en contra, Flow Spa Express abrió sus puertas en agosto último, tras una inversión inicial de US\$ 130.000 que Pinkus espera recuperar en dos años. Rodeado de oficinas y hoteles *boutique*, apunta a un *target* ejecutivo y turista. Cuenta con ocho empleados y recibe a 150 clientes por mes: 45 por ciento hombres, 55 mujeres. Según

Pinkus, la competencia es más sustituta que directa: peluquerías, *spas* cinco estrellas y centros de kinesiología, sus principales frentes de batalla.

Con una facturación de \$ 200.000 mensuales, espera embolsar \$ 2,4 millones en su primer año en el mercado. Aunque la expansión internacional “siempre tiente”, Pinkus señala que “habrá que estudiar los tipos de cambio, las economías de cada país y la estabilidad local” antes de ampliar fronteras. No obstante, planea abrir un segundo local en los próximos ocho meses para dividir los costos de estructura. “La idea es hacer otro en microcentro, para hacer marca en el lugar. No hace falta que se recupere la inversión inicial. Pero sí, que las ventas muestren una tendencia favorable”. Luego, consideraría el sistema de franquicias. “El crecimiento es la forma de hacer de esto un negocio más rentable”, asegura. ■ Camila Fronzo.