

Fecha: 17-09-2023
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Las historias desconocidas tras el estilo de MAURICIO RUSSO

Pág.: 4
Cm2: 1.423,1
VPE: \$ 18.693.912

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

1 **LOS DOCE COLEGIOS QUE LO VIERON PASAR:** Hay una palabra que se repite a la hora de preguntar por Mauricio Russo Calderón: "Hiperventilado". De una alegría e intensidad sin tapujos, su vestimenta era un fiel reflejo de eso. La camisa siempre medianamente abierta y sin abrigo. "Era un gallo que vivía acelerado", asegura un amigo. Tal personalidad lo hizo transitar por doce colegios. No pasó por la universidad, y decidió partir tempranamente trabajando con su padre. Primero en la firma familiar de telas Distessa, y luego arrojando la tienda Casa, la antecala de Casaldea. "Tenemos la diversidad como valor hace 20 años". "No queremos que la otra persona sea igual a nosotros, tenemos que aprender de los otros", repetiría en charlas como un sello de su negocio.

2 **EL VIAJE A CHINA QUE PARTIÓ CON LA SOCIEDAD:** Un amigo recuerda que una de las primeras decisiones que tomó al hacerse cargo de la fábrica de telas familiar Distessa fue contratar a una diseñadora. Se llamaba Claudia Venegas, que luego se iría a trabajar con Russo a Casa. Juntos partieron a China. "Ella fue la gran creadora en términos de diseño", señala una fuente. Pues, en ese periplo, Venegas preguntó a los vendedores chinos si en Casa podían modificar los diseños, y si eso implicaba un mayor valor... y no, podrían hacerlo al mismo precio.

El director ejecutivo de Empreunde Tu Mente (ETM), Nicolás Bové, recuerda —según lo que relataba Russo— que luego Venegas pidió ser socia. "Después de algunas idas y vueltas, Mauricio le dijo ya, somos socios". "Eso nos voló la cabeza, porque un empresario más tradicional a lo mejor se habría resistido a ello, y él apuntó a seguir juntos".

3 **DISEÑO VERSUS PRECIO:** Fue uno de los cruces más recurrentes entre los socios. Varios contactos confirman que mientras Claudia Venegas —la "chica", como le decía Russo— apostaba por el diseño, para Mauricio Russo el precio era un intransable. "Claudia quería las vitrinas limpias, y Mauricio el 2x1, eran unas peleas, pero un amor. La Claudia lo rebata, como un hijo. Nunca aprendí más que con ellos dos de retail", relata un cercano a la compañía. Es que Russo había creado Casaldea bajo una máxima: "La tienda vendrá a resolver una injusticia social, ¡por qué las cosas bonitas tenían que ser caras! La belleza es un derecho", repetiría en varias entrevistas.

4 **LOS ALMUERZOS CON HOJAS DE PARRA Y SAHNE NUSS:** Quienes conocieron a Mauricio Russo en el directorio de Casaldea relatan que un miércoles al mes salían desde las oficinas en Manuel Ameghino Torcorral rumbo a las tiendas... al menos recorrían unas cinco a seis. Y al regreso —cerca de las 14 horas— lo esperaba un delicioso almuerzo. En muchas oportunidades este era servido por el mismo Russo, con hojas de parra y mazarines. "Le gustaba disfrutar cada momento con su gente". Una persona recuerda que al comité comercial, por ejemplo, llegaba con chocolates, "¡Jo Sahne Nuss!".

En ese contexto, la periodista Carmen Luz Assadi recuerda que Russo siempre invitaba a almorzar a su casa. "Uno llegaba y había al menos diez personas en su mesa", señala. Cocinaba su nana. "Era especialista en juntar gente, siempre ofrecía su casa para todo. Y en la mesa había pescado, carne, pavo, pollo, ensaladas variadas, al igual que postres y acompañamientos", recuerda Assadi. De hecho, el mismo empresario decía en una charla del G100: "Mi casa se ha convertido en un hotel cinco estrellas, donde hay almuerzo; siempre la mesa para ocho personas, siempre llegando gente".

5 **PROBANDO TOALLAS:** A Mauricio le gustaban los detalles. "Tenía un estilo anglosajón con el compromiso y la excelencia", señala un cercano. Y en ese sentido, probaba la calidad de muchos de sus productos. "Sabes cómo identificar una buena toalla —decía—, venía y le tiraba agua; si el agua corría, era mala. Y si se quedaba ahí, era buena", recuerda un amigo. Asimismo, cada cierto tiempo hacía una actividad llamada La Feria. En sus oficinas en el centro, un grupo de diseñadoras de Casaldea presentaba sus propuestas. Y todos los asistentes opinaban de las colecciones. "Le gustaba que las cosas se hicieran bien", subraya un conocido.

6 **SU AUTOCRÍTICA LABORAL:** "En Casaldea hemos tenido hartas crisis, porque nosotros no le estamos copiando a alguien. Entonces seguramente tomamos decisiones equivocadas, y en vez de avanzar cuatro, retrocedemos dos, pero lo importante es tener convicción", recordaba Russo en el evento Empreunde Tu Mente de 2021. Ahí reconocía que: "Producto de una ambición desmedida nos fuimos a EE.UU. de una manera soberbia, pensando que como éramos reyes en Chile, en EE.UU. matábamos, craso error".

En medio del plan de expansión y la compleja situación financiera, había entrado Celfin —hoy BTG— a la propiedad con el



Fundador de Casaldea murió el martes a los 67 años:

Las historias desconocidas tras el estilo de MAURICIO RUSSO

Fue el fundador de un formato inexistente en el país. Desarrolló una tienda de artículos de diseño a bajo costo que, con altos y bajos, terminó siendo un éxito. Casaldea creció y se internacionalizó. Pero Russo fue mucho más que eso. Un fanático del emprendimiento, ayudó a personas a rearmarse sin siquiera conocerlas; le entregó su WhatsApp a todo cliente que tuviera un reclamo y necesitara solución. Hiperventilado por naturaleza, su casa siempre estaba preparada para recibir diariamente a al menos unas ocho personas a almorzar. Estuvo en los directorios hasta el final. El martes, Mauricio Russo falleció. Acá, algunos episodios de su vida... y su particular estilo. • **MARÍA JOSÉ TAPIA**

30%. Y Claudia Venegas había dejado la compañía por diferencias con Russo. Tras cerrar la operación en EE.UU. y ordenar medianamente la casa, Russo compró el porcentaje de Celfin. Varios contactos precisan que Mauricio le cedió la mitad de ese tercio a Venegas. "A Mauricio le daba lo mismo la plata. Le gustaba estar con su gente", señala un testigo de ese momento.

El empresario y emprendedor Daniel Dacarett refrenda esa mirada: "La partida de Mauricio Russo ha dejado un vacío difícil de llenar. No solo fue un titán en los negocios, sino un maestro en las batallas de la vida. Las risas, los retos y hasta los debates sobre negocios formaron parte de una amistad real, pura y viva no tan solo para mí, sino que para muchos emprendedores a quienes generosamente regaló sus palabras sin esperar nada a cambio, ya lo tenía todo".

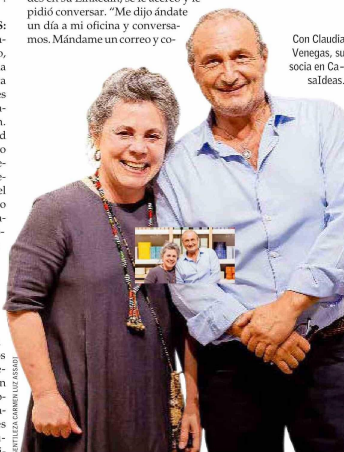
7 **WATHSAPP PARA CLIENTES:** "Vayan mis disculpas a mi nombre y del equipo por el mal rato, mi wasap: (). por favor envíame la información de tu pedido". Esta es solo una muestra de la cantidad de veces que Mauricio Russo respondió directamente los reclamos de clientes vía LinkedIn. Una usuaria rememoraba en la misma red social cuando le escribió para ver si Russo podía ayudarla a buscar una receta que venía en un kit de cupcakes de Casaldea. Tenía años buscándola, y si bien mantenía el secreto, le faltaba esa parte. "Mauricio me dio su número personal y me pidió toda la información posible para identificar el producto". "No dimos con la receta, pero yo quedé ultrasatisfecha con su servicio".

8 **ETERNO MENTOR DE EMPRENDEDORES:** "Cualquier emprendimiento tiene que generar riqueza; si no la genera, no es proyecto", repetiría Russo en varias charlas. Y agregaba, además, que los emprendedores debían tener dos ingredientes: hambre y locura. Russo fue un mentor por excelencia. Es que no hay dudas: "Le fascinaba estar en contacto con los emprendedores, dedicarle tiempo, con una real vocación de escuchar", dice un amigo. Tal es así que partici-

paba en todas las ferias y charlas que le proponían. Y —repeten los contactados— se paseaba por todos los stands preguntando uno a uno por su desarrollo.

Nicolás Bové recuerda que el año pasado hicieron por primera vez el EMT fuera de Santiago, en Antofagasta. Lo invitaron. "Era súper poco glamoroso y él dijo voy, se pagó todo, siempre con el propósito de poner a las personas en el centro". "Estuvo los dos días en Antofagasta, sentado, conversando con emprendedores".

9 **REUNIONES UNO A UNO:** El director ejecutivo de Funerariapp, Vladimir Paredes, conoció a Mauricio Russo en 2016. Este último era el expositor en un encuentro de emprendedores. Según relata Paredes en su LinkedIn, se le acercó y le pidió conversar. "Me dijo: andate un día a mi oficina y conversamos. Mándame un correo y co-



Con Claudia Venegas, su socia en Casaldea.

ordinamos", se lee en la red social. Creyó que era una respuesta protocolar. Pero para su sorpresa, le mandó un mail, y le dio una hora. "Mi cabeza explotó, ya que realmente era así de humilde y buena onda", recuerda Paredes. "Fue tremendamente amable, estuvimos hablando en un pimponeo de chats, en el que me preguntaba genuinamente por mi proyecto", escribía otra emprendedora.

10 **EL FELIZ CUMPLEAÑOS PERSONALIZADO:** Mauricio Russo conocía a un sinnúmero de personas. A un gran número de ellos, les llegaba el feliz cumpleaños cantado directamente por Russo en sus WhatsApp. "Te despertabas con el feliz cumpleaños de Mauricio cantando entero", recuerda un amigo. Además, de enviar emoticones personalizados con su cara.

11 **SIN DESPIDOS:** "En la pandemia tuvo la visión y las agallas para internalizar todo. Cuando se dio cuenta de que estaba quedando la empujaba con las empresas de logística, él en vez de achicar su equipo y rebajar los sueldos, amplió el equipo y mantuvo los sueldos. No echó a nadie por la pandemia", explica Nicolás Bové.

En semanas, Casaldea montó un centro de distribución y toda la logística para afrontar la crisis sanitaria del covid-19. "Invertió la plata que nadie tenía en ese minuto para armar su propio sistema de bodega, y Casaldea se disparó. Y eso porque estaba en el día a día, vio que empezaron a llegar reclamos, y cambió el plan", señala una persona que ha trabajado con él.

12 **EL APOYO A EMPRESARIOS EN LA PANDEMIA:** La banquetera Amelita Izquierdo —integrante de la empresa familiar que fundó su madre Amelia Correa hace unos 40 años— señala que lo que más la impactó fue lo siguiente: "No nos conocíamos personalmente y él me ayudó porque sí". Su empresa había sido duramente impactada por la pandemia. Viendo la forma de rearmarse, su marido —que ubicaba a Russo— le recomendó llamarlo. "Lo contacté y desde el día uno se tomó esto como algo personal. Empezó a asesorarnos desde su experiencia", relata. Cuenta que le recomendó no perder su foco: el de las celebraciones. "Si alguien está de cumpleaños, mándale todo, hasta las flores, el kit completo", destaca Izquierdo. "Fue muy generoso y muy acertado, no se equivocó".

Durante la pandemia, además, empresarios armaron el Desafío 10x —movimiento para inspirar a las empresas a compartir de manera más justa el valor que generan—. Casaldea fue una de las primeras compañías participantes; además, se gestó una fundación, donde uno de los principales contribuyentes con tiempo y recursos fue Russo. Aún más, la directora de Comaco, Soledad Lama, lideraba la rama de acción social del G100 para ir en ayuda de quienes lo necesitaban durante la crisis sanitaria, y el principal aporte fue el fundador de Casaldea.

13 **EN COMPAÑÍA DE SUS HIJOS:** Mauricio Russo tuvo tres hijos: Sarah, Ilan y Mirko, que hoy fluctúan entre los 32 y 40 años de edad. Varios contactos señalan que Ilan desde pequeño lo acompañaba a las tiendas, y viajaba con él. Abogado de profesión, a Russo le importaba mucho su opinión. En las últimas inauguraciones de tiendas realizadas, por ejemplo en México, también asistió Sarah, la mayor. Si bien los tres tienen sus propios trabajos y emprendimientos, desde hace algún tiempo Mauricio los empezó a incorporar en los directorios y comisiones de Casaldea. De hecho, Mirko fue auditor de Control y luego auditor de Gestión por dos años.

14 **EN DIRECTORIOS HASTA EL FINAL:** Soledad Lama lo conoció al alero del G100. La actual directora de la empresa vendedora de maquinaria Comaco estaba pasando un momento complejo con sus socios. Y Mauricio Russo la convenció para que recuperara el control de la compañía. Y que le comprara al resto. "No quería. Me pasaba a buscar para convencerme, íbamos a almorzar y me insistía que debía hacerlo. Hasta que me convencí", recuerda. Y agrega: "No me conocía, pero cuando conocí mi historia empresarial, me quiso ayudar, como lo hacía con todo el mundo". Tal fue así que la acompañó y la asesoró en todo el proceso legal y en la asesoría financiera mediante. Hasta que lo logró: recuperó el control. Y luego vino la pandemia, que complicó a la firma. Russo pasó a ser parte del directorio y presidente de Comaco. "Fue un directorio súper exigente, súper comprometido, me sacaron el jugo para lograr lo mejor de nosotros. Mauricio participaba hasta en las entrevistas para escoger gente", dice. Participó en 30 reuniones de la mesa. Desde EE.UU., desde Colombia, en la clínica, con las quimios, nunca dejó de asistir a un directorio. Siempre estuvo disponible, un ejemplo de compromiso y de hacer las cosas bien".