

El gran salto de Pía Guzmán

La modelo que peluseaba en "Rojo" estudió con científicos y armó su negocio de belleza

La periodista de 35 años dejó la televisión, aprendió inglés, contabilidad y química para lanzar Pia OK. Importa las materias primas para crear sus productos.

Daniela Terán

"**N**o podía estar sentada en un escritorio. Me aburría como ostra", decía Pía Guzmán (35, soltera, sin hijos), la modelo del exitoso programa "Rojo" que pasaba tropezándose en el set y sacando risas con sus "piazos", como le decían a los chascarrillos de su despiadado personaje.

Hoy, siete años después, la también periodista está sentada en el escritorio que armó en su departamento en Vitacura, secando cuentas, contestando emails y aprendiendo de triptótipos y moléculas orgánicas. Concentrada ciento por ciento en su negocio Pia OK (www.piaok.cl), una línea de productos para la piel, que consiste en concentrados de proteínas y vitaminas que se aplican antes de las cremas.

Pia cuenta que mientras fue modelo y trabajó en la tele, siempre se preocupó mucho del cuidado de la piel. Hasta que le surgió una duda. ¿Qué tan ciertas eran las maravillas que anunciaban las cremas que salían a la venta?

"Hice un estudio de mercado. Quería saber cuáles eran los componentes activos que las cremas más tenían, como la elastina, por ejemplo", cuenta. A partir del 2008 y mientras trabajaba como reportera y panelista de programas de farándula, aprovechó cada momento libre para resolver sus dudas.

"Basil supermercado y a las tiendas y me fijaba en las etiquetas de las cremas. Googleaba cuáles eran los principios activos, reporté mucho a través de Internet e hice un reporte físico. Probaba los productos y tenía unas amigas de confianza de India a quienes iba mostrando. En ese momento pensé: Si tal componente es tan bueno, ¿por qué no se hacen productos sólo con eso? Ahí decidí sacar mi propia línea de productos de belleza".

¿Cómo partiste con el negocio?

"Me tuve que asesorar por doctores y por químicos para saber, primero, si se podía hacer eso o no. Pedí horas a dermatólogos y me reuní con químicos para hacerles unas mini entrevistas y preguntas de los compuestos y cómo funcionaban. Después empecé a ir

LA MODELO QUE...

◀ viajar. Me fui a Europa y a Estados Unidos a ver las tecnologías que usaban.

-¿A qué partes ibas cuando viajabas?

-Al principio partí visitando normás, después me fui directamente a conocer las empresas y los laboratorios que me mostraron cómo trabajaban y operaban.

-¿Cómo contactaste a los laboratorios gringos?

-Todo lo dejé coordinado desde Santiago. Mandé muchos mails, hice llamadas. Al principio me costó explicarles que quería lanzar una línea propia. Cuenta que te piquen. Pero allá me di cuenta de que cuando uno visita a un laboratorio, uno es un potencial cliente, entonces, no te pueden cerrar las puertas.

-¿Qué aprendiste en el laboratorio?

-Hay horas establecidas para visitar. Todo es brillante, espectacular. Ellos te explican todo, cómo obtienen las materias primas, cómo las elaboran, cómo son los envases, etcétera. Lo difícil es encontrar esos laboratorios.

-¿Cuántos viajes hiciste?

-Seis o siete. Obviamente que mezclé y aproveché los mismos viajes para las vacaciones, porque no tenía el presupuesto para las dos cosas.

-¿Sabes inglés? ¿Te costó comunicarte?

-Hablo un poco, no muy bien, pero escribir un mail en inglés no es difícil. Ellos igual te entienden. De todos modos, yo me preparé para eso porque sabía que me iba a costar. El 2010 me fui a estudiar dos meses y medio al Instituto PFI en Vancouver. Me quedé en un departamento en el centro. Fue en la época cuando se murió Michael Jackson. Incluso, mientras caminaba por la calle, llegó un móvil de prensa internacional a entrevistarme por la muerte de Jackson. Di una charla con mi inglés precario.

-¿Cómo empezaste a hacer tus productos?

-Me fui a un laboratorio chileno, hablé con encargados de la elaboración de los productos y empezamos directamente a ver las materias primas. A través de ellos importé los principios activos de Estados Unidos, y con un químico de acá



"Muchos me preguntaron por qué había dejado la tele si me iba bien. A mí me encanta la independencia, no quería depender de un medio en el cual a los 40 años uno ya está pasada".

empezamos a hacer las fórmulas. Luego las probamos, las estudiamos y cuando estuvimos conformes, las sacamos. Eso se puede demorar mucho. Uno les pasa productos a los cosmatólogos y dermatólogos para que vayan probando. Y por último, tuve que conseguir el certificado del ISP (Instituto de Salud Pública).

-Entonces, tú lo elaboras todo, no es que compres afuera y listo.

-Claro. Son productos ciento por ciento propios. Traigo las materias primas, pero se elaboran acá. Por eso, lo difícil fue traerme a la piscina con una línea creada por mí, no con el respaldo de otra marca.

-¿Cuánto te tomó sacar el primer producto?

-Un año y medio. Es que la producción es un tema. Nunca se cumplen los plazos. Es un trabajo difícil, pero gratificante. Cuando partí, quería empezar mi línea en diciembre y resulta que no llegaban, estaba desesperada.

-¿Qué vendes exactamente?

-Son tratamientos que hacen que la piel mejore rápidamente. Concentrado

de colágeno para un efecto iluminador y antienvejecimiento, elastina para tonificar y dar elasticidad, vitamina E como antioxidante, ácido hialurónico para rellenar las líneas de expresión, ácido glicólico para las manchas del sol y concentrado de péptidos con efecto bótox para el contorno de ojos y la zona peribucal.

-¿Y cómo te ha ido?

-Excelente. Lo mejor es el reconocimiento de las dentistas. Ahora envío productos de Arica a Punta Arenas y más adelante planeo expandir la marca a Perú, Argentina y Colombia.

La plata no te tiene que frenar

-Para armar algo propio es fundamental el capital.

-Sí, yo tenía un capital que había sido fruto de mi trabajo como modelo y conductora de TV. Ahorré mucho tiempo. Me sirvió para los viajes, la compra de los materiales, la elaboración, los envases, etcétera. Es fundamental. Lo bueno es que si uno no tiene el dinero, pero sí un buen proyecto, los bancos te prestan.

Eso no te tiene que frenar. Para hacer una pyme hay que ser creativa, tener impulso y creer en tu proyecto, saber que es bueno. Uno mismo no se puede quemar las manos con algo malo.

-¿Con cuánto capital más o menos partiste?

-No me gusta hablar de montos... ¿dijémoslo que fue entre 15 y 25 millones.

-¿Antes de empezar qué cosas te frenaban?

-Como trabajaba en la tele, la exposición te cansa, estaba sin energía. Yo armé mi negocio en paralelo con el trabajo en la tele. En las vacaciones viajaba a ver laboratorios y hablaba con expertos. Cuando lo tuve listo, me fui de la tele. Lo último que hice fue un reemplazo en "SQP" el 2011. Muchos me preguntaron por qué la había dejado si me iba bien. A mí me encanta la independencia, no queda depender de un medio en el cual a los 40 años uno ya está pasada.

-¿Y te fue difícil peser del periodismo a manejar un negocio?

-Lidiar con los tiempos es un poco estresante, porque te planificas ▶



Vive la naturaleza

Familand

...para toda la familia



LA MODELO QUE...

con eventos y no hay stock. Es un tema logístico. Por eso hay que saber elegir la mano derecha. Pero lo más difícil para mí ha sido todo lo que tiene que ver con negocios propiamente tal. Tener una oficina, tener una contadora. Dileme lo que es el tema de impuestos internos.

¿Nació para la parte financiera?

Creo que debiera ser obligación tener en el colegio un ramo de contabilidad. No puede ser que hoy en día, cuando el país está potenciando a que existan emprendedores, sino salga de cuarto medio y no sepa sacar el IVA. Eso es un dolor de cabeza. Me acuerdo que cuando hice la primera factura me agarraba la cabeza. Tuve que llamar a mis amigos ingenieros comerciales para que me ayudaran.

¿Y aprendiste a sacarlo?

¡Sí, pero se me olvidaba a cada rato, así que tuve que anotar la fórmula en las carpetas. Ahora le mando informes todos los meses a mi contadora. Si a uno se le pierde una boleta o una factura tiene que ir inmediatamente a hablar con el SII. De lo contrario te amigas a una multa del porte de un buque.

¿Y qué otra cosa aprendiste?

De química, aprender qué es lo que hacen ciertas moléculas como el butilenglicol, que frenan la saturación de las células por proteínas y agua, lo que provoca el envejecimiento. También de serigrafía, de emeses, estoltera.

¿Estás metida en todo el proceso?

Yo manejo todo. Ahora voy a empezar con las redes sociales y un blog donde voy a dar consejos. Lo busco mi que ya armé un equipo adecuado. Por ejemplo, yo trabajo con visitadores médicos, pero antes yo fui visitadora médica para saber cómo funcionaba. Pedí una cita con un dermatólogo a la misma hora que iban todos los visitadores. Fui con mi maletita, me senté a esperar y me puse a conversar con ellos. Hay que conocer el trabajo de los que te van a ayudar.

¿Piensas volver a la tele?

No, a menos que sea algo relacionado con la belleza y que no me quite mucho tiempo. Yo trabajo desde la casa y si no te armas un horario, puedes estar hasta las tres de la mañana mandando emails.



¿Cualquiera lo trabajó? Así pasa en Nueva York.



En Facebook pone fotos con su perro Aurko.



Fue escudo en "Big" hasta el 2004.

La chilena se hizo el mismo tratamiento que Gisele Bündchen

Las mismas clientas de Pia Dix han ayudado a Pia Guzmán a conocer las novedades cosméticas en el mundo. "Hace un tiempo, una clienta me habló de un spa en Nueva York donde iba la Gisele Bündchen y para allá partí. Fui con un mapa y en metro. Cuando

entré fue wow, todo era precioso", recuerda la periodista.

¿Qué te hiciste?

El tratamiento de plasma de oxígeno, que funcionó fantástico. Además hablé harto con la encargada. Le pedí el email de la dueña y le mandé un correo para saber más. Eso es lo que estoy investigando ahora para ver si lo puedo traer a Chile. También fui donde se atiende la Oprah Winfrey.

El maquillaje con factor solar de Pia Guzmán

Pia viene llegando de un viaje a Nueva York, donde se encontró con Miranda Fierri y Orlando Bloom en la calle y con James Hetfield, el líder de Metallica en un restaurante. "Soy rockera, así que me acerqué y hablamos un rato. Me contó que le encantaba Sudamérica, sobre todo Bariloche", cuenta la periodista. Pero su emoción en La Gran Manzana fue afear su próximo lanzamiento: una línea de lip-gloss con proteínas, minerales y factor solar que mandó a elaborar a Estados Unidos.

"La idea es estar bella y saludable a la vez, y no tener que pasar tres horas frente al espejo para cambiar la imagen", dice. Además lanzó un serum de pestañas para mejorarlas y alargarlas.

Los productos se pueden adquirir en www.piaok.cl y algunos centros dermatológicos y cosméticos. Los precios fluctúan entre 20 mil y 40 mil pesos. **mm**



ALDO BRAGA

Producción: Macarena Rojas. D. Maquillaje: Magazzini Celisón.

B ballerina

Nueva línea Yoghurt & Vainilla Coco

Cabello rebelde y dañado



Mira que linda te ves cuando el viento y los cromos del verano juegan con tu cabello, y mira que suave y fácil de peinar queda con la nueva línea Yoghurt & Vainilla Coco de ballerina. Prúbalas y dale a tu pelo que ya llegó el verano.

ballerina
natural

Qué linda te ves
con ballerina.