

8 Anécdotas publicitarias Aldo Duce / años 80's y 90's:

La fiesta de los billetes:

Eran los años 1995 aprox. y estábamos en la vieja casona de Lintas y un gran Director creativo y amigo conocido popularmente como Sharif, se casaba. El lote de los desordenados de la agencia, mayormente creativos, le hicimos una despedida de soltero que partió con un asado en la misma casona de Lyon 1723. Siendo ya las 22 hrs y tanto y todos con el ánimo muy arriba producto de algunos regalos de nuestro cliente Capel, todos querían ir a algún tugurio de mala reputación para divertirse con chicas y ver algún tipo de espectáculo nocturno y alguna performance especial para el homenajeado. Sabiendo que la gran mayoría no contaba con presupuestos para eso, mandé a Edu de la Fuente, gran director de arte a la fotocopiadora laser color en que se imprimían los bocetos y que solo pocos podían usar era codificada y todo. Le dije que se fotocopiara unos billetitos de 10 lucas a tamaño real y me los trajera, los recortamos y quedaron iguales..... así que les dije a todos, vamos yo invito !!!!!

Así que llegamos a una especie de cabaret o casa de remolienda donde nos atendieron de maravillas con lindas dancers y hasta show para el novio. La técnica era ponerles el billetito doblado en el escote o en el bolsillo mostrándolo antes para q vieran eran 10 lucas..... y así lograbamos su sonrisa y felices desplegaban sus encantos y la fiesta seguía... Ahora porque doblado ? porque el gil de Edu lo imprimió sólo por un lado, entonces se debía cubrir la cara blanca del billete..... El tema que después de un buen rato una de estas mistelas descubrió el fraude y gritaba, nos estafaron, nos estafaron otra gritaban; nos violaron nos violaron y a patadas nos sacaron del local.

No me atrevería hacerlo ahora, pero si me acuerdo que la fiesta estuvo buenísima !!!

OT Corcheteada:

Las OT eran las ordenes de trabajo para hacer las campañas.. un gran sobre de cartulina en que se metía todo el material en su interior y se entregaba al Dpto. de tráfico para que coordinara con el Dpto. creativo hacer las piezas y todo. Siendo ejecutivo ctas de Mc Cann y cumpliendo todo el protocolo de las OT, necesitaba una campaña para Crema Nestlé..... dentro del sobre metí de todo; brief, brand key, aps, guidelines, reel competencia, store check, campañas anteriores, APS, BPS, etiquetas, recetas....Etc. todo!! , creo me faltó mandar unos duraznos con crema no más.

Y bien corcheteado todo para q nada de material se perdiera. Le puse miles de corchetes porque habitualmente se perdían cosas en el camino.

Le entregué la OT a una niña q ni me acuerdo nombre pero si recuerdo su tierna carita con ojitos azules ella me miraba como diciendo, no te preocupes lindo, todo estará a tiempo.

Pero recibió este manso sobre , con cara de asco lo miro por todos lados y me dijo;

“...porque no te corcheteai la raja mejor !!!!!”
Jajajajaja todavía me rio !!!!!

El chicle de menta ?.... No, de fruta:

Como no recordar este notable cuento con Unilever. Estábamos en la época de las licitaciones de proyectos y yo manejaba la cuenta de Omo. Se licitaba un gran proyecto en que teníamos que llevar una experiencia de marca a todo Chile.

Inventé algo que se llamó el Tour de la blancura.

Llegó el día de la presentación, y estábamos citados en la sala de reuniones principal de Unilever, que era muy grande y con una mesa más grande que la de Té Club. Recuerdo iba con mis fieles escuderas Maite Rodríguez y Cathy Cristi.

Yo estaba un poco nervioso, era un proyecto de mucha plata y muy importante para la agencia a nivel internacional incluso. Para pasar los nervios me comí un chicle mientras iba en el auto....

Al llegar a la reunión estaba toda la plana mayor de Unilever esperando nuestra propuesta.... Más nervioso me puse, pero con la seguridad de que nuestra idea era muy buena.

Nos sentamos en la mesa y lo primero que hice fue sacarme disimuladamente el chicle de la boca y lo pegué debajo de esta rimbombante y kilométrica mesa, me dije a mis mismo; después lo saco y me lo llevo.

Llegó mi turno de presentar ante este pomposo comité... todo bien, leí en sus caras que les gustaban nuestras ideas y la forma en que lo haríamos.

Terminó mi presentación, y ya más relajado me senté para responder dudas y comentarios y lo primero que hice fue sacar el chicle de la mesa y meterlo en mi boca..... CTM ¡!!!! Yo estaba comiendo un chicle de frutilla y ahora de a poco me daba cuenta que sentía sabor a menta..... me comí otro chicle le dije a mis escuderas, creo una de ellas se paró de la sala porque no aguantó el ataque de risa o fue a vomitar al baño.

Siiiiii, era otro chicle y seguro de la agencia anterior donde otro nervioso ejecutivo olvidó llevarse su goma de mascar..... que asco, nunca lo olvidaré pero la licitación la ganamos nosotros y el Tour de la blancura de Omo estuvo en todo Chile ¡!

And how the hell did you do it?

Cuando en Lintas nos cambiamos de la casona de Lyon al edificio hecho a medida y customizado en la ciudad empresarial, me encargaron a mi diseñar e implementar la fiesta y ceremonia de inauguración. Debía ser algo en grande.

Fue una linda fiesta, recuerdo lúdicos personajes que recibían a los invitados, entrevistas y red carpet, unos ángeles volando en el cielo, etc etc.

Toda la cream de la cream publicitaria y de medios invitados. Pero lo más importante eran los invitados de Lintas Internacional, las más altas autoridades que venían de Londres y otros lugares lejanos sólo a esto. El edificio era un hito para el Network.

En esa época era muy común los atentados a torres de electricidad y los apagones Por eso decidí contratar un gran generador para asegurarnos que nada fallara. Y pa mala cueva, una hora antes del inicio de la inauguración... apagón en Santiago. En principio se nos vino el mundo encima a pesar que todo estaba planificado para que funcionara de igual manera.

La cosa es que los gringos invitados salieron del hotel, creo Sheraton, y vieron la ciudad apagada, totalmente oscura..... pero bajando la pirámide se dieron cuenta que lo único iluminado era el nuevo edificio corporativo de Lintas Chile. No podían creerlo ¡!!!! How do you do it that, ¿ decían. amazing, incredible, stunning ¡!!!!

Estaban convencidos que nosotros mandamos apagar la ciudad entera para destacar nuestro edificio..... nos creyeron tan bananeros que podíamos ser capaces de hacer eso.

La cosa es que estaban tan impactados que con Claudia Meneghello mi gran amiga y Gerente de la época, sólo les seguimos el juego para no matar su ilusión.

Al día siguiente le mandaban flores a Claudia de regalo, muchos email de agradecimiento e impactados por lo que vivieron.

Y yo a fin de año recibí el bono máximo de incentivo..... jajajajajaj gracias a los terroristas.

Manitos arriba:

Eddy Arrocha era el Gte Gral de Mc Cann, tipo muy astuto , estricto y exigente. Sabía que los Ejecutivos de cuenta no hacíamos la pega a cabalidad como el manual lo decía y una vez parece que se le rebalsó el vaso de la paciencia y nos citó a todos a la pomposa sala del primer piso y nos dió una cátedra de cómo deberían ser los ejecutivos de cuenta ideales.... cosa que la gran mayoría estábamos muy lejos porque sus definiciones eran de libros.

En un momento empezó hacer preguntas de manera muy irónica como:

A ver cuantos de Uds hicieron Brand review de sus marcas... a ver Manitos ??????

A ver cuantos de Uds se juntaron con la fuerza de venta de sus marcas... a ver Manitos ??????

A ver cuantos de Uds hicieron análisis de competencia de los productos de sus clientes... a ver Manitos ??????

La cosa es que cada vez que decía "Manitos..." de manera muy irónica y peyorativa, todos mudos mirando la mesa..... con un sentido de culpa terrible y ninguna mano arriba. Hay

que destacar que la pega del ejecutivo es tan intensa que no queda tiempo para eso... uno vivía en incendios y negociando plazos y campañas.

Bueno, de repente preguntó Eddy:

A ver cuantos de Uds hicieron store check de sus marcas y competencia... a ver.....

Manitos arriba ??????

Tímidamente levante la mano y Eddy me apuntó con el dedo a lo "Lagos con Pinochet....."

y dijo : Ahhhhhh uno al menos !!! a ver quiero saber que viste y le cuentas a tus

compañeros..... (seguramente pensando que era una mentira mía para quedar bien)

CTM !!!! pensé, tiritando y con la piel morada de vergüenza, pero por esas cosas de la vida

esa misma semana, de raja me había metido a un almacén de barrio popular (Después de

una reunión con Bayer, cerca de Vic Mackenna) a comprar un ságuche de jamón para

almorzar. Bueno comenté que estuve haciendo Store check había encontrado una nueva

marca de Cereales (Competencia de Nestlé), de bajo precio y calidad y se las había llevado

a la gente de Nestlé y no la conocían y estaban muy agradecidos del descubrimiento. Eso

era verdad porque lo pillé de casualidad en ese boliche de mala muerte del ságuche de

jamón (mortadela jamonada en realidad).

Eso, eso eso quería escucha decía Eddy !!!! eso es el ejecutivo que quiero.... quiero que

todos ahora sigan a Aldo Duce !!!!

jajajajajajaja de casualidad me transformé en un referente y de paso el cariño de Eddy

que no era fácil ganárselo.

El Avión, El Avión

Corrían los años 2.000 aprox. Y ya Lintas estaba fusionado con Porta, llamándonos

Loweporta.

Era tradición en ambas agencia hacer algo a fin de año... algo creativo y memorable. El encargado de estas Brand Experience siempre era yo.

Ese año necesitábamos algo que nos uniera ya que la fusión había traído cosas buenas y malas y mucha gente herida.

Teníamos la cuenta de Lan, y se me ocurrió que hiciéramos un paseo al campo de Cano

Armstrong a Puerto Montt por el día. Y así fue..... Arrendamos un avión sólo para

nosotros y partimos al sur por el día.

El viaje fue genial, parecía un paseo de curso. El almuerzo estuvo muy regado y volvimos a eso de las 18 Hrs.

La cosa es que en el vuelto de vuelta muchos querían fumar, cosa absolutamente

imposible por la legislación aeronáutica. Pero la presión era grande. Hablé con el Piloto

como encargado de la operación, y me explicó que era imposible.

Todos muy caramboleados, seguramente a la altura de Temuco no resistieron más esta

abstinencia de tabaco y empezaron a saltar arriba del avión gritando; queremos fumar,

queremos fumar..... Con Menjibar y Cía tratábamos de calmar a esta especie de turba

incontenible y el avión ya se estaba moviendo demasiado. Volví donde el piloto y le dije;

Mira wn o les deja fumar o nos caemos todos..... como que ahí tomó conciencia y autorizó

a fumar ¡!!

Insólito creo debe ser la única vez de la historia aeronáutica desde la prohibición de fumar en vuelos que se autorizó algo tan desquiciado como eso.

Sácame el conejo ¡!!

En Lintas manejamos las campañas del BCI durante muuuuchos años y yo era el Director de la cuenta. Al BCI lo hicimos famoso cuando no era conocido y cuando la publicidad de los bancos era flemática y aburrida. Le agregamos colores y lo hicimos un Banco Diferente como decía el slogan.

Pero el cliente decidió licitar para darle más frescura a la marca. Así que revolución en Lintas, no podíamos perder a este histórico cliente. Nuestro contraparte en BCI era Renato Ferretti el gerente de Marketing que siempre nos desafiaba y nos decía:.... “Bueno y donde está el conejo ?” como una forma de exigir creatividad a cada pieza y campaña.

En la licitación participaba Porta, agencia con la cual nos fusionaríamos años después y nosotros.

En la agencia me pidieron por favor que inventara algo creativo para la presentación, algo que no olvidaran y me recordaban que siempre nos pedían sacar conejos de los sombreros.

Llegó el día de la licitación, de hecho recuerdo nos encontramos con los de Porta saliendo ellos de su presentación, y al oído uno me dijo... prepárate para la cara de culo de estos huevones..... advirtiéndome que el público no sería muy efusivo ni carismático. Claro porque estaban presentes el Presidente del Banco, su Directorio y varios Gerentes.... Todo público muy granado, serio, formal, acartonado y flemático.

Volviendo al desafío del conejo, decidimos que yo abriría los fuegos o “rompería el hielo” con algún truco con un conejo.. cosa que me negué hacer y me costó mucho decidir hacerlo.... Pero lo inventé, preparé y lo llevamos ese día. Todo sea por ganar el negocio.

La cosa es que entramos a la reunión, vimos a todos estos viejos cara de póker sentados en una mesa muy grande de madera tipo caoba redonda, todo muy elegante y fastuoso.

Nadie abría la boca, yo acompañado de Murray, Meneghello, Cancino, Amaro y no se quien más toda la plana mayor de Lintas.

Partí hablando alguna tontera que ni me acuerdo, mostré una especie de carpeta vacía por ambos lados y zás... ¡! de repente apareció un tremendo conejo blanco vivo, el famoso conejo que tanto pedían... la cosa es que el conejo de mierda se arrancó por la mesa, saltaba e iba dejando caca en la mesa de caoba, seguramente asustado de estar tanto rato aplastado en la carpeta de Mago..... Imagínense la cara de estos viejos que no entendían nada; mudos y sin mover un puto músculo. Que hace un wn sacando conejos si lo que

queremos ver es la futura campaña de la marca. Parecían guardias de museo de cera, así que agarré el conejo que ya se había metido bajo la silla del presidente del Banco, limpié las bolitas de caca y partió la presentación.

Resultado de la historia.... Perdimos la cuenta y el conejo terminó escabechado en la casa de uno de los nuestros. Creo que fue una de las pocas licitaciones que perdí en Publicidad, habitualmente me las ganaba todas con triquiñuelas tan freak como esta.

El autito de Marcos

Ronaldo Marqués gte Gral de esa época tenía un tremendo auto y lo estacionaba tb en el principal estacionamiento de la casona de E. Yañez y además en la pared un cartel tipo Japening con ja q decía : Gerente General.

Cuando Ronaldo no estaba nadie osaba y estacionarse ahí.

Pero una vez le soplaron a mi amigo Marcos Olivos, asistente de ctas de la época, q Ronaldo no iría.

Raudo agarró su humilde Fiat 600 color amarillo pato y lo estacionó allí.

Pero Mr Marques llegó!!!!!!

Llamó a Marcos a su of y todos esperando una descomunal puteada solo le dijo :

Marquitos por favor saque su autito de allí, no se ve bien !!