

# Sarkany

MEMORIAS DE UN ZAPATERO

Una parte de mí



*Sarkany: memorias de un zapatero*

© Ricky Sarkany, 2026

Derechos exclusivos mundiales de edición en todas las lenguas

© Grupo ILHSA S. A. para su sello Editorial El Ateneo, 2026

Patagones 2463 - (C1282ACA) Buenos Aires, Argentina

Tel.: (54 11) 4943-8200

editorial@elateneo.com - www.editorialelateneo.com.ar

Dirección editorial: Marcela Luza

Gerencia editorial: Marina von der Pahlen

Edición: Vicky Guazzone

Producción: Pablo Gauna

Coordinación de arte y diseño: Marianela Acuña

Director de fotografía: Paulo Kicyla

Fotografía de tapa: Darío Koraj

1<sup>a</sup> edición: febrero 2026

ISBN 978-950-02-1728-6

Impreso en Printing Books,  
Mario Bravo 835, Avellaneda,  
provincia de Buenos Aires,  
en febrero de 2026.

Tirada: 4000 ejemplares

Libro de edición argentina.

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

---

Ricky Sarkany

Sarkany : memorias de un zapatero / Ricky Sarkany. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : El Ateneo, 2026.

192 p. ; 16 x 23 cm.

ISBN 978-950-02-1728-6

1. Biografías. 2. Zapatería. I. Título.

CDD A860

---

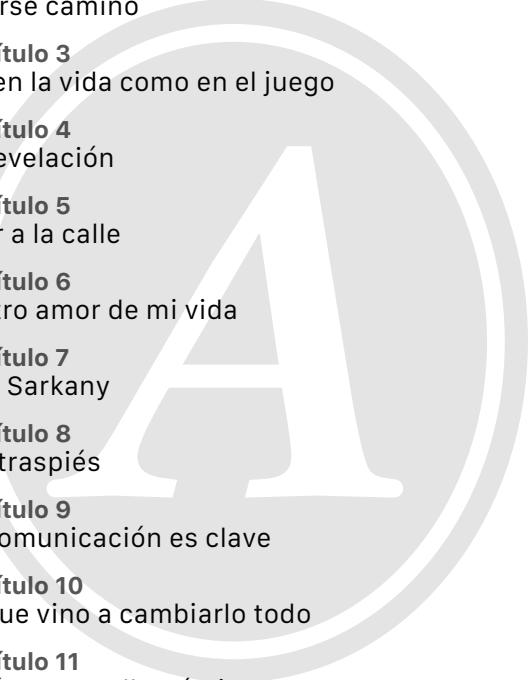
*El editor se reserva todos los derechos sobre esta obra. En consecuencia, no puede reproducirse total o parcialmente por ningún método de reproducción existente o por existir incluyendo el gráfico, electrónico y/o mecánico (como ser el fotocopiado, el registro electromagnético y/o el almacenamiento de datos, entre otros), sin el expreso consentimiento de su editor, Grupo Ilhsa S.A. (Ley nº 11.723).*

# Sarkany

MEMORIAS DE UN ZAPATERO

Una parte de mí

# Índice

- 
- Prólogo**
  - 6** Siempre un paso adelante
  - Introducción**
  - 9** De hacer zapatos a hacer memoria
  - Capítulo 1**
  - 17** El libro que no debería haber escrito
  - Capítulo 2**
  - 41** Abrirse camino
  - Capítulo 3**
  - 51** Así en la vida como en el juego
  - Capítulo 4**
  - 61** La revelación
  - Capítulo 5**
  - 67** Salir a la calle
  - Capítulo 6**
  - 75** El otro amor de mi vida
  - Capítulo 7**
  - 83** ADN Sarkany
  - Capítulo 8**
  - 97** Los trapiés
  - Capítulo 9**
  - 111** La comunicación es clave
  - Capítulo 10**
  - 125** La que vino a cambiarlo todo
  - Capítulo 11**
  - 139** El día que me llamó Dios
  - Capítulo 12**
  - 149** Las dos vidas
  - Capítulo 13**
  - 163** Una ausencia muy presente
  - Capítulo 14**
  - 181** Lo mejor está por venir
  - 190** Agradecimientos
  - 191** Marcas mencionadas



A Sofía.

## Prólogo

# Siempre un paso adelante

*Daniel Hadad\**

Hace veinticinco años —¿o un poco más?— nos conocimos por casualidad en la inauguración de un cine. Las entradas estaban agotadas y había un tumulto alrededor de la persona que entregaba las reservadas por teléfono. El hombre dijo “Ricardo” y no reaccioné. Entonces me miró y me preguntó: “¿Seis?”. Le dije que sí; había ido con mi esposa y nuestros cuatro hijos; pensé que me había reconocido. Le di las gracias y salimos del remolino de gente como pudimos. Pero las entradas eran para ese tal Ricardo y, al rato, apareció el acomodador con Sarkany, su esposa y sus cuatro hijas, y tuvimos que cederles nuestros asientos. El lunes le mandé un regalo. Así comenzó una amistad que me enseñó lo siguiente sobre las personas extraordinarias.

La vida me ha favorecido poniéndome en el camino a gente inteligente y a gente buena. Pero rara vez he encontrado ambas virtudes juntas. Ya es

\*El autor es empresario, periodista y abogado, fundador de Infobae y C5N, entre otros medios.

bastante tener una de las dos. Que coincidan en la misma persona es como ganar la lotería: algo muy poco probable. Ricky tiene las dos.

Su inteligencia es evidente para cualquiera que lo conozca. Es probable que sea tan bueno en el ajedrez precisamente porque tiene esa capacidad de pensar a velocidades que descolocan. Ve conexiones que otros no perciben y anticipa escenarios con una claridad única. Su mente siempre está varias jugadas por delante, construyendo ese árbol de posibilidades que solo algunos excelentes jugadores pueden crear: cada decisión se ramifica en dos opciones, cada una de estas en otras dos, y así sucesivamente, hasta formar una estructura vertiginosa de posibilidades en su cabeza. Sin embargo, nunca hace ostentación de esa ventaja.

Su bondad es igualmente notoria. Jamás lo escuché hablar mal de nadie. En las conexiones humanas, en los vínculos que construye, hay una generosidad genuina que se nota en los detalles.

Supongo que ambas características explican cómo consiguió crear una de las marcas más apreciadas. Además, le puso mucha resiliencia: en veinticinco años lo vi atravesar todos los vaivenes de la economía argentina —suficientes para quebrar la paciencia de cualquiera— y nunca se quejó. Siempre eligió el camino propio: resolver con sus recursos y apostar por el trabajo. Es un sobreviviente nato, con los genes templados por la historia de sus padres, sin duda.

En 2019 tuve un episodio cardíaco. El primer amigo que apareció en la clínica en Buenos Aires fue Ricky. Yo todavía estaba tratando de entender lo que había pasado, de digerir ese recordatorio inesperado de la fragilidad humana, cuando él ya había conseguido una cita para mí en Nueva York, para cuatro días después, con Valentín Fuster, el cardiólogo más prestigioso del mundo. Así es Ricky: cuando alguien lo necesita, está, y además resuelve.

Estuve presente en momentos importantes de su carrera, y él en los míos. Compartimos salidas familiares, almuerzos después del gimnasio, partidas de ajedrez —que nunca pude ganar— en quintas del Gran Buenos Aires, y conversaciones sobre la vida que se volvieron más profundas con los años.

Especialmente después de que atravesara el dolor más grande que le puede tocar a un padre. Entonces nuestra amistad se hizo más sólida, quizá porque las palabras no siempre alcanzan.

Su historia está en estas páginas. Al leerlas, me reí, se me humedecieron los ojos, me asombré y, sobre todo, celebré ese azar que, hace veinticinco años, quizá un poco más, me permitió conocer a Ricky y comenzar a forjar una relación de esas que importan.



## Introducción

# De hacer zapatos a hacer memoria

Nunca imaginé que me iba a parar frente a un auditorio para hablar. Durante muchos años, mi mundo fue la empresa. Creía que mi lugar estaba en los talleres, con los equipos de trabajo, desde la producción hasta la promoción, pasando por la vidriera. Siempre haciendo algo, pero nunca a la vista. Ni siquiera me sentía demasiado cómodo cuando daba alguna entrevista.

Pero un día me invitaron a hablar frente a un auditorio lleno de estudiantes, jóvenes que querían ser emprendedores.

Acepté para no parecer arrogante, pero yo, que siempre me he considerado un zapatero, temía que lo que tuviera para decir no le interesaría a nadie fuera de la empresa. Como suele decirse, zapatero, ¡a tus zapatos!

La sala de la Universidad de San Andrés estaba llena. Acomodé los hombros hacia atrás, enderezé la columna, saqué pecho, me acerqué al podio y empecé.

Mientras hablaba, mi mirada recorría al público de un lado a otro en busca de señales de tedio. Entonces descubrí algo que no esperaba: el silencio expectante de todos escuchándome.

Del mismo modo, nunca imaginé que iba a escribir un libro. Como dije, siempre me he considerado un zapatero, ¿por qué iba a sumergirme en aguas ajena? Pero el tiempo me fue enseñando que no hacía falta que cambiara de oficio para compartir una historia. Solo se trata de eso, de contar una historia. Una historia real, con todo lo que eso implica: aciertos, errores, preguntas, aprendizajes, cansancio, ilusiones, penas... Una historia con curvas, atajos y desvíos, pero también con un recorrido que, poco a poco —aunque al principio no lo parecía—, comenzó a tener sentido.

No es un camino lineal. No es un manual. Es mi vida.

Ahora que me acostumbré a dar charlas, observo que, al terminar, se me acercan personas que encuentran puntos en común con lo que he dicho. Entonces siento que lo único que tengo para ofrecer es mi experiencia —no una teoría, no un decálogo, no una promesa de éxito— y que compartirla, sin mayores pretensiones, puede ser importante para los demás.

En la facultad, escuché a personas que venían a presentar libros sobre temas y conceptos que pregonaban, pero que estaban lejos de ellos. Yo quise hacer lo opuesto: hablar siempre desde lo vivido. Contar lo que aprendí observando, escuchando, levantándome temprano para hacer zapatos, viajando para inspirarme, arriesgándome, formando equipo... Trabajando, equivocándome y volviendo a empezar.

Y tal como me acostumbré a dar charlas sin haberlo planeado, nació este libro. Aquí compartiré lo que aprendí a lo largo de todos estos años, primero como curioso, luego como emprendedor y, más tarde, como empresario, pero también mi camino más personal y familiar.

Fui entendiendo que hay tres grandes pilares que sustentan cualquier proyecto: el conocimiento, la experiencia y la innovación. El conocimiento no solo es el académico —aunque estudiar siempre suma—, sino también estar

en tema, observar, investigar y conocer a fondo el mercado, a los clientes y a la gente. La experiencia es la propia, pero también la de otros: no garantiza que los resultados se repitan, pero ayuda a inferir lo que puede suceder. Y, para mí, la innovación es el único capital ilimitado que tenemos. Es pensar distinto. Soñar. Imaginar.

Crear.

Hay límites para la financiación, para conseguir materiales o para dar con la mano de obra adecuada, pero no los hay para cerrar los ojos y, paradójicamente, ver. Para pensar en una idea que todavía no existe. Como decía mi papá: “Ver lo que todos ven y pensar lo que nadie pensó”.

## Un abecedario a mi medida

En mis primeras clases de marketing en la facultad, aprendí que lo fundamental para el éxito comercial se condensaba en cuatro P: producto, precio, plaza, promoción. Ese era el modelo teórico de Jerome McCarthy: un cuadrado perfecto. Pero, como cualquier cuadrado, no rueda. Apliqué esa fórmula durante muchos años, siempre con la incomodidad de sentir que le faltaba el alma: podía entender cómo llegar a un cliente, pero no por qué.

El “por qué” lo cambió todo. Me hizo mirar hacia fuera, preguntarme qué necesitaban los demás, qué deseaban, qué valoraban. Pasar del yo al otro. Del producto a la experiencia. Del negocio al vínculo. Reflexionando sobre eso, recordé algo que mi papá me había enseñado años antes: “Hay mucha gente que canta como Frank Sinatra, pero no lo sabe”. No bastaba con entender lo que el cliente necesitaba, había que encontrar la forma de hacérselo saber. Así cambié mis valores: pasé de centrarme en el conocimiento, la experiencia y la innovación a pensar, hacer y comunicar.

Como decía Confucio: “Aprender sin pensar es inútil; pensar sin aprender es peligroso”. Esa tensión entre reflexión y acción sigue vigente. De hecho, podríamos ir un paso más allá: pensar sin hacer también es inútil, porque las ideas que no se concretan se pierden; del mismo modo, hacer sin comunicar limita el alcance de lo logrado, porque nadie se entera.

Esa transformación clave no sucedió de un día para el otro, fue un proceso. Muchas veces tuve que frenar, alejarme y observar desde fuera, como un espectador. Porque, cuando estamos dentro del avión, no sabemos si va alto, bajo o rápido. Tuvo que ver con entender que no todo se puede controlar. Que no todo se trata de estar en cada detalle. Que delegar no es perder, sino confiar.

Gran parte de estos cambios llegaron después de que mi cuerpo me alertara. Un episodio cardiovascular me frenó de golpe. Y en esa pausa forzada, descubrí un montón de cosas a las que no les prestaba atención: que mi mujer llevaba adelante una ingeniería doméstica perfecta y trabajaba tanto como yo, que mis hijas crecían mientras yo respondía *emails*, que las personas que trabajaban conmigo tenían ideas geniales y que, si no les permitía ponerlas en práctica, me estaba perdiendo lo mejor.

Así empecé otro aprendizaje que ya no se trataba solo de cómo hacer crecer una empresa, sino de cómo vivir mejor.

Valentín Fuster, el cardiólogo que me atendió en Nueva York después de este episodio, me habló de cuatro conceptos que lo cambiaron todo. En la universidad me habían enseñado las cuatro P, y él me mostró las cuatro A: actitud, aceptación, armonía y altruismo.

Actitud positiva, porque nos pueden voltear cien veces, pero tenemos que levantarnos otras cien. Aceptar no como resignación, sino como comprensión de que no todo está en nuestras manos. Armonía, porque en un mundo de velocidad y ruido, es importante resistirse para buscar el equilibrio y defender los vínculos, estar presentes. Y altruismo, porque dar sin esperar nada a cambio es una forma de poner en circulación lo mejor de nosotros.

Uno de mis ejemplos preferidos de altruismo —porque mucha gente piensa que el altruismo consiste en dar dinero— es un amigo que, cada vez que lo veo, se sienta, me mira a los ojos, respira y me dice: “Contame cómo te va”. Algo que no admite una simple respuesta de “Bien, ¿y vos?”. Y, en ese intercambio, lo que me está dando es su tiempo y atención.

Aplicué estas ideas a mi trabajo y descubrí algo fundamental: toda empresa se compone ante todo de personas. El negocio puede ser brillante, pero si no hay armonía, actitud, aceptación y altruismo, no es humano. Parece simple, pero me tomó décadas entenderlo y convertirlo en una filosofía de vida. Además, le sumé una A más: amor. Es lo que hace que todo valga la pena.

Esa perspectiva me hizo darme cuenta de que fracasar no es equivocarse, sino no intentarlo. Cuando el resultado no es el esperado, también se gana algo: experiencia. Y es mucho más fácil volver de un error que de la ignorancia. Hay que animarse. Como decía el jugador de hockey sobre hielo, Wayne Gretzky: “No meto el 100% de los goles que no tiro al arco”.

También me confirmó algo sobre el optimismo. En casa y en la empresa somos así por naturaleza y siempre nos hemos repetido la frase: “Lo mejor está por venir”. Optimistas y pesimistas vamos a morir igual, pero sin duda los optimistas vivimos mejor. No se trata de negar lo difícil ni de mirar para otro lado. Se trata de elegir cómo pararnos frente a lo que nos pasa.

Esta ventaja competitiva de los optimistas se debe a que “el pensamiento condiciona los actos, los actos determinan los hábitos, los hábitos forman el carácter y el carácter determina nuestro destino”, como dijo Aristóteles. No hace falta una crisis para cambiar. Las oportunidades están siempre, aunque en las crisis se vean más. La diferencia está en cómo enfrentamos lo que pasa. En la vida y en los negocios.

# Lo que entendí con los años

Me dicen que soy exitoso, pero me gustaría, respetuosamente, confesar que no estoy de acuerdo con el significado que se le atribuye a la palabra *éxito*. ¿Tener más locales? ¿Vender más zapatos? ¿Que una celebridad use los diseños de Sarkany? Para mí, el éxito no pasa por ahí.

El éxito, para mí, es el camino mismo. Es haberlo disfrutado. Haber trabajado para dejar algo. Haber vivido con sentido.

Haber creado.

Escribo estas páginas a los sesenta y cinco años, con la perspectiva que dan las décadas. Durante toda mi vida busqué convertir un pedazo de cuero en un objeto de deseo, transformar un zapato en una experiencia distinta. A veces, convertir lo ordinario en extraordinario es como transformar ingredientes simples en el guiso más delicioso, como el que prepara una abuela. Pero la experiencia me enseñó que la vida nos cambia de maneras que nunca imaginamos. Incluso nos permite convertir el dolor más grande en gratitud por la certeza de que valió la pena cada instante compartido.

Me tocó vivirlo en carne propia con la pérdida de mi hija Sofía. Y ese desgarro, lejos de quebrarme, me enseñó otra forma de trascender a través del amor, la memoria y el propósito. Esa es, quizás, la forma más profunda de dejar un legado. Mi madre, sobreviviente de la Shoá, y mi padre, sobreviviente de la persecución y la guerra, me lo transmitieron a su vez.

Y así como sus experiencias se volvieron parte de mi vida, en mis charlas entendí que también puede formar parte de la de los demás. Este libro es eso. Un intento de compartir mi trayectoria, si se la entiende como travesía. No es solo una serie de instantáneas de mi trabajo y de mi vida: es el testimonio de cómo cambia una persona cuando aprende a mirar desde otra perspectiva, a redefinir lo que importa.

Por eso también es la historia de un zapatero, simplemente. Un zapatero que aprendió que el verdadero desafío no estaba en hacer zapatos, sino en

hacerlos con un propósito. Un zapatero que a veces acertó y otras veces no, pero que siempre trató de ponerle alma a lo que hacía y buscó en cada diseño una forma de sorprender, emocionar y crear.

Además, este libro es una pausa, una invitación a dejar de hacer cosas y tomarme un tiempo para pensar. Los filósofos de la Antigüedad se dedicaban a contemplar el mundo y expresaban ideas a partir de sus observaciones. Hoy, que vivimos en una vorágine constante que vuelve todo inmediato y efímero, me permite recuperar esa actitud. Me permite recordar, registrar y convertir la experiencia en palabras para compartir.

No prometo revelaciones. Solo un relato honesto.





## Capítulo 1

# El libro que no debería haber escrito

A menudo pienso en la paradoja de que damos por seguros, como si fueran leyes físicas, hechos completamente improbables. Vivimos con certezas que, en realidad, no son más que una serie de sucesos aleatorios. Mis padres fueron dos chicos que vivieron una guerra brutal en Europa, que tuvieron que escapar de la persecución, enfrentar combates inimaginables y el submundo de los campos de concentración. ¿Qué probabilidades había de que se cruzaran? ¿Y de que se enamoraran?

Es decir, esta existencia que disfruto y agradezco... ¿no es acaso una casualidad casi inimaginable, un milagro estadístico? Las probabilidades de que yo existiera eran mínimas. La cantidad de cosas que tuvieron que suceder para que esté acá, escribiendo este libro, son casi material de ficción. Habría sido más probable que nunca naciera. Y que, por ende, este libro nunca fuera escrito.

Pero la vida tiene esas cosas ilógicas. Hermosas.

Contra todo pronóstico, Catalina y Esteban sobrevivieron a la Segunda Guerra Mundial, a la persecución inhumana y al desarraigado. Y se enamoraron. Emigraron a un país del que casi no sabían nada y empezaron de nuevo.

Por eso este libro comienza antes de mí, mucho antes, y en otro continente, en un mundo que se rompía en pedazos.

Mis bisabuelos nacieron en un momento y en un lugar que parecían ideales: cuando el Imperio austrohúngaro brillaba en el centro de Europa. Sus calles respiraban cultura y sus talleres rebosaban de artistas y artesanos. Era una época de promesas, de crecimiento, de futuro. Nadie imaginaba que esa prosperidad sería un espejismo y que, apenas en el transcurso de dos generaciones, todo se vendría abajo. Mucho menos podían imaginar que el hecho de haber nacido en el seno de una familia judía pasaría de ser una característica a convertirse en una condena.

En 1918, cuando el imperio se fragmentó, quienes se quedaron en Hungría comenzaron a despojarse de todo rastro alemán, incluidos los apellidos. Había una urgencia por reinventarse y encontrar raíces propias en un territorio que se había vuelto hostil. La familia de mi padre eligió Sarkany, por el dragón de su escudo familiar. La de mi madre optó por Nemes, que significa “noble”. No se trataba de un gesto frívolo: cambiarse el nombre significaba reconstruir una identidad cuando todo lo demás podía desaparecer de un día para el otro. Casi un gesto de afirmación de sus vidas.

Mis padres nacieron a cientos de kilómetros de distancia, pero eso bastó para que crecieran en mundos completamente diferentes. Él vino al mundo en Budapest, una ciudad dividida en dos por el Danubio: Buda, el lado antiguo con sus castillos y colinas, y Pest, la parte bulliciosa y comercial, siempre en movimiento. Ella nació en Püspökladány, un pequeño pueblo donde la vida transcurría a otro ritmo.

Mi padre creció en una familia de zapateros desde hacía varias generaciones. Mi bisabuelo fue el primer comerciante de calzado de Budapest. Sin embargo, mi abuelo continuó solo en parte el camino familiar: era bueno en el oficio pero malo en los negocios. No le interesaba el dinero; era un bohemio con la cabeza más en las nubes que en el comercio. De entre sus hermanos, siempre fue el más pobre. Mi padre nunca conoció el teatro ni el cine, ¡si hasta los doce centavos que costaba el tranvía para ir al colegio eran un lujo impensable! Hacía el trayecto a pie junto a su hermano, incluso en el invierno de Budapest, con temperaturas bajo cero.

Mi madre habitaba otro universo, más rural y apegado a la tierra. Pero ni siquiera ese paisaje pudo protegerla de la historia. A ambos los alcanzó una tragedia tan grande que redefiniría los límites de la barbarie y lo cambiaría todo.

## El depertar del monstruo

En 1943, con el recuerdo de la Gran Guerra aún fresco, el mundo volvió a ensombrecerse. De a poco, mis padres, desde sus respectivos contextos y situaciones, comenzaron a escuchar rumores de que algo terrible estaba sucediendo. Historias sobre un país que pretendía conquistar Europa con una idea siniestra: “mejorar” la raza humana mediante el exterminio de judíos, gitanos, homosexuales, personas discapacitadas y otros a los que consideraban “indeseables”. Al principio les resultó inverosímil; pensaron que esa locura jamás llegaría a Hungría.

Pero el mapa de Europa ya estaba cambiando de forma notoria. En 1939, se había producido la invasión de Polonia y, a medida que los países tomaban partido en la guerra, el poder de Alemania crecía. Hungría, bajo el gobierno de Miklós Horthy, se alineó con el Tercer Reich y comenzó a aplicar sus propias leyes antisemitas. Los nazis alemanes habían conseguido el control