

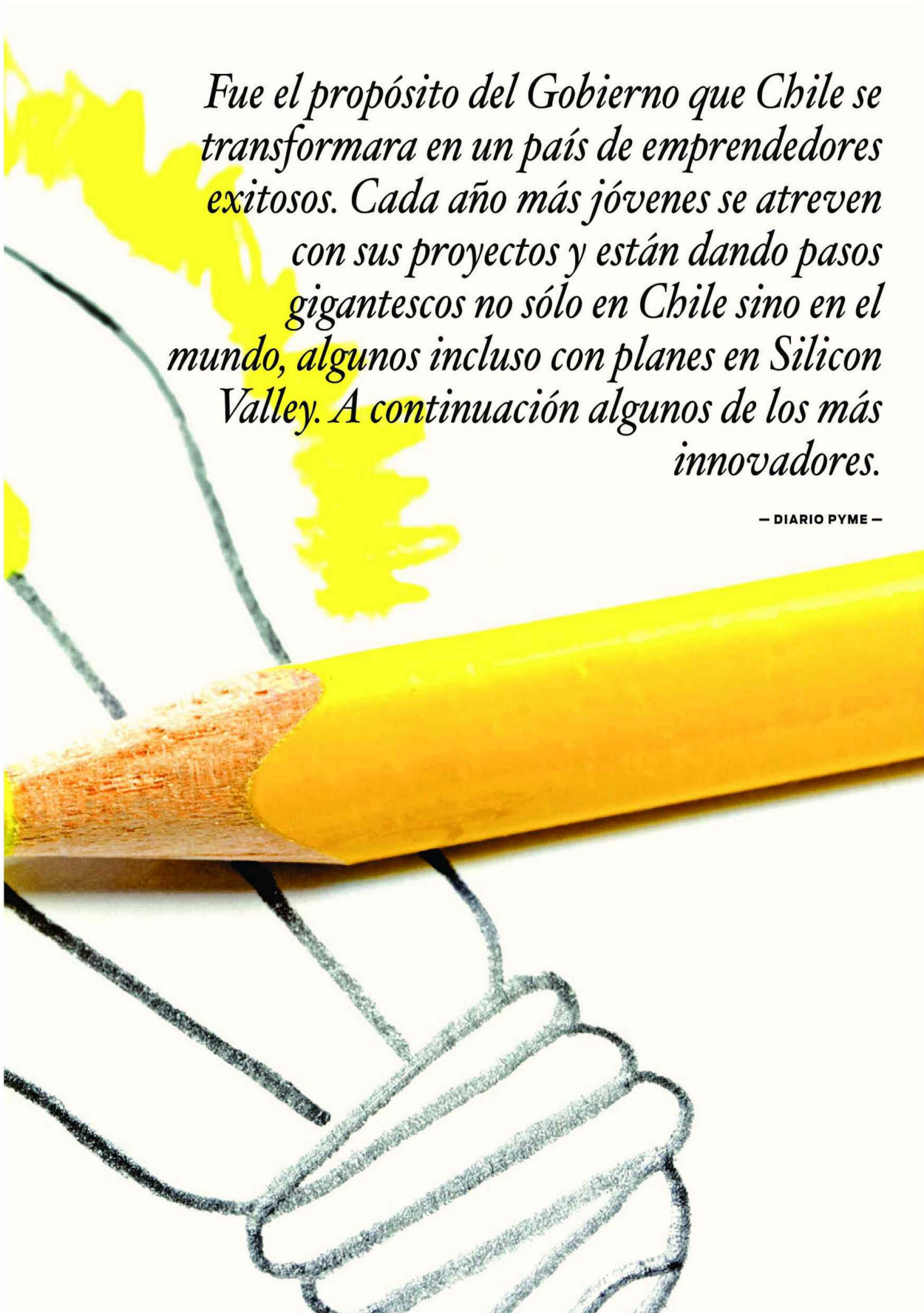
Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	34	2	EMPRENDEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	27,8x39,8	\$ 7.052.361



reportaje

***Emprendedores
que rompen fronteras***

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	35	2	EMPRENEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	27,4x39,1	\$ 6.821.483



Fue el propósito del Gobierno que Chile se transformara en un país de emprendedores exitosos. Cada año más jóvenes se atreven con sus proyectos y están dando pasos gigantescos no sólo en Chile sino en el mundo, algunos incluso con planes en Silicon Valley. A continuación algunos de los más innovadores.

— DIARIO PYME —

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	36	2	EMPRENDEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	25,4x39,1	\$ 6.327.851

EMPRENDIMIENTO

El 2012 fue catalogado por el Gobierno como el año del emprendimiento. Apoyar a pequeños y medianos empresarios se convirtió en una de las tareas más importantes para muchos organismos gubernamentales. Gracias a esto una nueva generación de emprendedores tuvo la oportunidad de surgir y por fin hacer lo que algún día pensaron como imposible: crear la empresa que tanto habían soñado y, además, vivir de ello.

En el 2012, según Corfo, se crearon más de 67.000 nuevas empresas, la cifra más alta en la historia de nuestro país superándose, de esta manera, los 58.400 creadas el 2011.

Estudios como "Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de la Región Metropolitana", realizado por el Ministerio de Economía y la Universidad del Desarrollo, demuestran que hoy los chilenos ven el emprender como una opción viable y es cada vez más valorado. Según el estudio, el 58% de la población en la RM considera que hay buenas opciones para hacer negocios y emprender en los próximos seis meses. Aun cuando un 29% indica que el miedo al fracaso le impide hacer un negocio nuevo, el 48% manifiesta la intención de hacerlo.

Cada vez más personas se están atreviendo a llevar a cabo sus proyectos y muchos de éstos ya tienen negocios exitosos. Los casos de emprendimiento a continuación son sólo cuatro de los mejores, pero hay muchos dando vueltas en el mundo entero y son chilenos.

ROPA A TU MEDIDA CON SÓLO UN CLICK

Es el sueño de muchos. Prendas diseñadas de manera exclusiva y con el estilo que uno desee. Puede ser ese vestido que viste alguna vez en la alfombra roja o ese conjunto que jamás pensaste que podías tener por lo peculiar.

Esta es la propuesta de Apparel Dream, una nueva plataforma online que

tiene como objetivo personalizar y crear prendas únicas, ofreciéndole a los consumidores la oportunidad de diseñar lo que siempre han querido y que sea confeccionado especialmente para ellos. ¿Cómo funciona? El cliente propone lo que quiere y cuánto puede pagar y le llega información con múltiples opciones de diseñadores de todo el mundo para que elija la que esté más acorde a su bolsillo y gusto.

Para Mika Herrera, fundadora y gerente general de Apparel Dream, la idea nació después de ver muchas mujeres quejándose por no encontrar en el retail exactamente lo que estaban buscando.

"Muchas de ellas me decían que desearían tener una lámpara mágica donde pudieran describir lo que querían y que alguien se los entregara sin tener que

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	37	2	EMPRENDEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	25,6x39	\$ 6.362.170

ENERO 2013

sobrevivir a las eternas búsquedas en las tiendas de retail”, explica Mika.

El concepto de cocrear y tener asesoramiento ha sido uno de las principales razones del éxito no sólo entre jóvenes, sino que también por mujeres adultas que deciden atreverse a probar esta nueva forma de comprar ropa.

“Lo bueno es que si te llega a la casa y no te calza perfecto te mandan un sastrero que te hace los ajustes pertinentes, o le pagas a tu sastrero regalón y nosotros te reembolsamos el monto. Con eso te garantizamos que la prenda va a quedarte 100% perfecta”, asegura.

Los precios varían según las exigencias del cliente, pero el rango va desde aproximadamente \$35.000 por una polera exclu-

siva, \$50.000 por un vestido y hasta \$110.000 por abrigos únicos.

Mika trabajó con la Asociación de Emprendedores de Chile y fue financiada por inversionistas y por Corfo. Dentro de poco se presentará a la segunda etapa de Capital Semilla, subsidio que apoya proyectos mediante el cofinanciamiento de actividades: creación, puesta en marcha y despegue de su negocio. Al preguntarle qué le parece el trabajo hecho por el Gobierno y organizaciones aseguró que le encanta lo que está pasando con el programa de StartUp Chile y la forma en que se ha ido potenciando el ambiente emprendedor del país con eso.

Sin embargo, respecto al financiamiento cree que “todavía hay mucha burocracia y reglas sin sentido que truncan los emprendimientos con pérdidas de tiempo más que dejarlos avanzar y es la razón por la cual muchos emprendedores hemos pensado en dejar sin efecto diversos financiamientos y enfocarnos 100% en ventas”, dice.

UNA BILLETERA VIRTUAL

Pagar en cualquier tienda con sólo colocar el celular ante un lector es lo que los chicos de Kuapay proponen.

La tecnología se trata de una “billetera virtual” que permite asociar todas las cuentas bancarias y tarjetas de crédito a una sola cuenta para de esta forma tener la posibilidad de pagar con el smartphone utilizando códigos o sensores y así generar transacciones rápidas y seguras.

El proyecto fue fundado el 2010 por la chilena Catalina Mayorga y el español Joaquín Ayuso, que es cofundador de la red social más grande de España llamada Tuenti.

El funcionamiento es simple. Tras descargar la aplicación y registrarse en el sistema, en www.kuapay.com, el usuario puede añadir sus medios de pago en su teléfono y, por ende, contará con una billetera móvil en él.

Para los usuarios, el sistema no tiene costo alguno. En el caso de las tiendas que quieran adoptarlo, el equipamiento es totalmente gratuito y sólo requiere del cobro de una comisión de 25 pesos en cada transacción.

“Cuando quiera pagar sólo debe abrir la aplicación y mostrar el código generado, que el cajero escaneará para comenzar con el cobro. Este código es sólo un identificador y no exhibe información de la tarjeta ni datos personales. El detalle de la cuenta es mostrado en el smartphone y el usuario elegirá el medio de pago, validando la transacción. La aplicación está

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	38	2	EMPRENDEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	25,5x39	\$ 6.336.704

diariopyme.com

EMPRENDIMIENTO

protegida con un PIN de acceso, de forma que queda restringido el uso de la misma”, asegura Catalina.

La posibilidad de ver perder la billetera física, asegura es mucho más peligroso que perder el celular con la billetera móvil de Kuapay instalada. ¿La razón? “Hay un previo control con el PIN de acceso y posibilidad de bloquear todo acceso a la billetera de Kuapay accediendo a la página web. Por otra parte, es también un servicio privado, ya que sólo el punto de venta y el cliente final pueden conocer el bien que origina la transacción”, explica la emprendedora. La idea surge porque notaron que los pagos tradicionales no han cambiado desde hace mucho tiempo. La tecnología de banda magnética usada en tarjetas de crédito y débito tiene más de 50 años de funcionamiento. Mientras que los teléfonos inteligentes se han transformado en algo que más que la llamadas. Su masificación ha generado que los celulares sirvan para prácticamente cualquier cosa.

“Vimos la posibilidad de usar estos dispositivos como una herramienta para modernizar y eliminar la necesidad de andar físicamente con el plástico, creando un repositorio seguro que permite almacenar los medios de pagos y utilizarlos desde cualquier lugar. Introduciendo mayor seguridad e innovación en el proceso de compra”, dice Mayorga.

El futuro para Kuapay es expectante. En poco tiempo se están consolidando como emprendedores que podrían cambiar el sistema de pagos que ha sido utilizado desde la última mitad del siglo XX hasta hoy.

Su oficina central está en Santa Mónica, California, y acaban de abrir una en Nueva York. Con el deseo de entrar al mercado europeo abrieron una en Madrid y esperan pronto dar el salto comercial en el mercado asiático, lugar donde tienen instalados los laboratorios. Tienen los ojos puestos en Chile y esperan que sea la puerta de entrada para replicar el modelo en Latino América.

SERVICIOS POR 5 MIL PESOS

A Uri Martinich, CEO de LoHaría.com se le ocurrió el 2010 hacer un sitio web que estuviera dedicado a las ofertas de distintos tipos de servicio, desde clases de chino mandarín, lectura de tarot, clases de inglés vía skype hasta baby sitters por sólo 10 dólares. No existe otro valor en el sitio lo que le permite al comprador elegir muy fácilmente.

Su motivación fue que cualquier persona pudiera ofrecer sus conocimientos o hobbies y cobrar por cosas que normalmente haría gratis convirtiéndose, de esta forma, en una especie de mesada.

Cuando se le ocurrió la idea tenía como objetivo simplificar la venta de servicios, ya que a pesar de que hay muchas plataformas que intentan encontrar esa oferta, con la demanda muy pocos terminan realmente ganando dinero. “Quería crear un sistema en que la gente pudiese transformar su tiempo libre, talentos o habilidades en dinero extra. Todos

sabemos hacer algo y siempre hay alguien que lo necesita y está dispuesto a pagar”, explica Uri. La recepción fue tan buena que incluso antes de lanzar el sitio web ya tenían una lista de espera. “El día en que el sitio estaba listo, aún no lo hacíamos oficial y se filtró un link en Facebook. En menos de una hora ya habían 10 ofertas: gente que corregía ortografía, veterinarios que ponían vacunas a domicilio y hasta una chica que hace trenzas”, recuerda.

Para el futuro sus fundadores tienen como meta que LoHaría.com se convierta en el primer lugar de búsqueda cuando alguien necesite un servicio. “Es-

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	39	2	EMPRENDEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	25,5x39	\$ 6.336.704

EMPRENDIMIENTO

ENERO 2013

tamos convencidos que, en menos de un año, antes de contratar cualquier servicio, lo primero que uno hará será preguntarse “¿Habría alguien en LoHaría.com ofreciéndolo por 5 lucas?”. En la mayoría de los casos, la respuesta será sí, asegura el emprendedor. El 24 de enero viajarán a Silicon Valley, ya que hace unos meses ganaron “Angel Hack”, la hackaton más grande del mundo, que fue organizada por la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de la Información (Acti).

Junto a los ganadores de las otras once ciudades donde se realiza esta hackaton, participarán en la gran final del evento, que entrega oportunidades inigualables para levantar financiamiento y generar una red de contactos de alto nivel, gracias a almuerzos con ejecutivos VIP y viajes a las grandes empresas tecnológicas, entre muchas otras cosas.

BETASTORE: UNA OPORTUNIDAD PARA PROBAR

Las apps móviles se han transformado en un canal estratégico de distribución de servicios y branding para las empresas de todos los tamaños e industrias. Sin embargo, incluso para empresas del calibre de Facebook, Google o Apple ha resultado ser un campo minado lleno de problemas inesperados.

Betastore es una plataforma para generar testeo en aplicaciones en etapas alpha y beta, con el objetivo de que los desarrolladores de estas apps puedan tener espacios de prueba para sus iniciativas y mejorar sus productos, previo a una salida a mercado.

Para lograr esto, Betastore integra lo mejor de las soluciones de distribución privada que actualmente utilizan grandes empresas como Adobe y Disney y lo lleva más allá en al menos tres frentes: proveen los testers, desde los aficionados hasta profesionales y con segmentación demográfica; ofrecen herramientas para facilitar el proceso de feedback desde los usuarios hacia los desarrolladores, y entregan además una suite de herramientas de governance que permiten a “stakeholders” corporativos participar y supervisar el proceso.

El feedback ha sido muy positivo, tanto de desarrolladores, como usuarios y empresarios asegura Ignacio Romero, uno de sus fundadores. “Hemos tomado muchas ideas en consideración ya que creemos que el nutrirse de la opinión de los demás es lo que hace que una empresa responda mejor a las necesidades y deseos de sus clientes”.

Al igual que LoHaría.com son ganadores de “Angel Hack” y también irán a Silicon Valley en la que se les abrirá una puerta gigante de posibilidades, contactos y capital extranjero.

“El haber ganado en Angel Hack fue todo un orgullo para nosotros. Ir a competir en la final de San Francisco, es una enorme oportunidad y no sería posible sin el apoyo de muchos actores que suelen pasar desapercibidos, desde amigos y familia, hasta gente del rubro que les gusta dar una mano para las cosas sucedan en Chile”, explica Romero.

El 2013 fue catalogado como año de la innovación. Al igual que el 2012 ocurrirán múltiples actividades que tendrán como tarea seguir estimulando el que camino que se ha forjado poco a poco hasta ahora, pero que ha tenido tanto éxito como también reconocimiento mundial. Chile se está convirtiendo en un país de emprendedores e incluso, para muchos, en un pequeño Silicon Valley del Cono Sur.

- POR PAULINA GONZÁLEZ 

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	39	3	EMPRENEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	15,9x20,7	\$ 2.104.945



BETASTORE

"Hemos tomado muchas ideas en consideración ya que creemos que el nutrirse de la opinión de los demás es lo que hace que una empresa responda mejor a las necesidades y deseos de sus clientes"
Ignacio Romero, fundador



Los chicos de Betastore cuando ganaron "Angel Hack"

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	38	3	EMPRENEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	16,4x19,4	\$ 2.018.694

loharía

LOHARÍA.COM

“Quería crear un sistema en que la gente pudiese transformar su tiempo libre, talentos o habilidades en dinero extra. Todos sabemos hacer algo y siempre hay alguien que lo necesita y está dispuesto a pagar”.

Uri Martinich, CEO



Jaime Soto, Presidente Acti; Rodrigo Fuentealba y Uri Martinich de Loharía.com; Greg Gopman, CEO de AngelHack; Hanna Back y Felipe Parada de Loharía.com.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	37	3	EMPRENEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	16x21,1	\$ 2.161.564



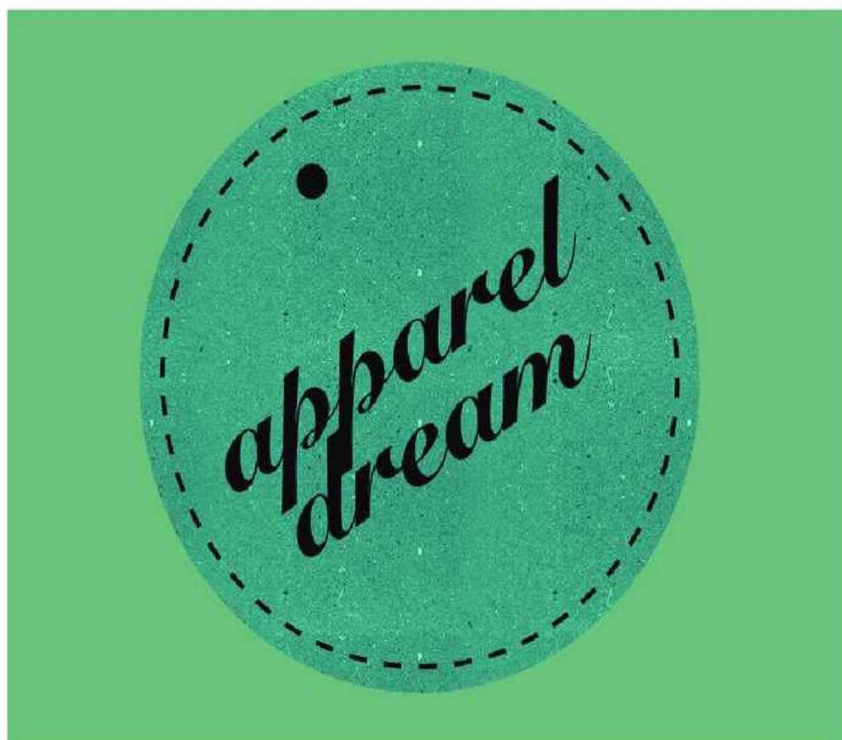
KUAPAY

"Cuando quiera pagar sólo debe abrir la aplicación y mostrar el código generado, que el cajero escaneará para comenzar con el cobro",
Catalina Mayorga.



El equipo de Kuapay.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
16/01/2013	PUBLIMETRO (STGO-CHILE)	36	3	EMPRENEDORES QUE ROMPEN FRONTERAS	15,9x21,8	\$ 2.210.800



APPAREL DREAM

"Lo bueno es que si te llega a la casa y no te calza perfecto te mandan un sastre que te hace los ajustes pertinentes, o le pagas a tu sastre regalón y nosotros te reembolsamos el monto".

Mika Herrera, gerente general



Mika Herrera, fundadora y gerente general de Apparel Dream.