

TUVIERON UN ALTO CRECIMIENTO Y CONCRETARON GRANDES NEGOCIOS:

Las startups que brillaron en 2014 buscan la expansión internacional

Mientras algunas grandes empresas sufren los efectos de la desaceleración, el panorama para muchos emprendimientos chilenos es muy distinto. Compañías más pequeñas tuvieron un gran 2014 y esperan repetir la buena racha este 2015 en otros países.

PABLO TIRADO

Tras Chile, Perú y Colombia están en la mira de Cumpló

El año pasado se financiaron más de \$1.600 millones a través de Cumpló, la primera plataforma de créditos persona a persona de Latinoamérica. La cifra, según cuenta Nicolás Shea, su fundador, representa más del 70% del total financiado por la compañía en toda su historia. "Esto nos tiene muy contentos porque demuestra que esta industria tiene todo el potencial para seguir creciendo y establecerse fuertemente en el país", agrega. Así, a través de la compañía ya se han financiado más de \$26.000 millones, principalmente en créditos a corto plazo para pymes, que es el nicho que la compañía busca potenciar debido a que creen que es el "cuello de botella" para el crecimiento y desarrollo económico de Chile. De hecho, Nicolás Shea cuenta que más de 1.700 inversionistas han puesto su dinero en pymes, obteniendo una tasa interna de retorno cercana al 11%. Y los planes de la empresa para 2015 son bastante ambiciosos: pretenden multiplicar por 10 los



Nicolás Shea —abajo a la izquierda— junto al equipo de la compañía que está conformado por cerca de 50 personas.

montos financiados. "Hoy se han financiado a través de Cumpló cerca de 300 pymes, y queremos llegar a 1.000, y consolidamos como la principal plataforma de financiamiento colaborativo en Chile y en la región. Si todo se cumple como proyectamos, hacia fines de año debiéramos estar desembarcando en

Perú y Colombia", dice Shea. Fundada hace tres años, Cumpló cuenta con un equipo de 50 personas cuyo trabajo ha permitido financiar más de 1.000 créditos y que se hayan pagado más de \$1.000 millones en intereses a los inversionistas. La compañía también consiguió un capital Semilla Expansión de Corfo.

Nicolás Martelanz quiere llegar a Norteamérica

Cuando Motion Displays partió en el mercado chileno, su proyecto estrella era una pantalla multitouch a gran escala que permitía a los clientes del *retail* tener acceso a catálogos interactivos en una especie de mesa. Realizaron un piloto y la experiencia de compra de los clientes subió bastante, pero las ventas no lo hicieron. Después de una evaluación se dieron cuenta de que lo mejor era concentrarse en los vendedores. Así, desarrollaron un *software* que funciona en iPads y que, mediante preguntas simples, permite al vendedor ir ayudando al cliente a conseguir lo que quiere dentro de la tienda. Este *software*

está conectado al inventario de la tienda y ha permitido aumentar en 30% las ventas. Nicolás Martelanz, fundador de la compañía, comenta que después de la fase piloto en 2014 cerraron un acuerdo con Falabella, que les permitió ingresar automáticamente a Argentina, Colombia y Perú. También consiguieron un acuerdo con Place Vendôme y otro con Coca-Cola. A esta última le desarrollaron una aplicación que facilita la compra a su red de distribución. "Ahora estamos con una expansión hacia Latinoamérica usando a los clientes que ya tenemos.



Queremos abrir México y a fines de 2015, entrar al mercado de EE.UU.", dice Martelanz. La compañía de la que también participan Maxime Carpentier, Jonathan Adam y Juan Carlos Arriagada espera lograr ventas por US\$ 1,5 millones en 2015.

Compara Online quiere consolidar su liderazgo en Brasil y crecer en Colombia

A principios de 2014, el comparador de servicios Compara Online no existía en Brasil. Hoy, a menos de un año de su arribo, la compañía es el principal actor del rubro y las operaciones en ese país representan casi la mitad de las ventas totales que también incluyen a Chile y Colombia. La aventura brasileña es por lejos la mayor apuesta de la compañía fundada hace seis años por Sebastián Valín y que ha recibido ya dos rondas de inversión por más de US\$ 16 millones. "Brasil fue una decisión compleja, porque había competencia con grandes fondos de inversión detrás. Había riesgo, pero después de un inicio complicado hoy somos el número uno en visitas y *revenues*", comenta Valín. La compañía hoy está estructurada con tres gerencias para cada país, que a su vez responden a una gerencia mayor con base en Santiago. En total tienen cerca de 300 empleados



Sebastián Valín (adelante al centro) fundó la compañía hace seis años. Hoy lidera un equipo de cerca de 300 personas y tiene operaciones en Chile, Brasil y Colombia.

y cuentan con más de cuatro millones de usuarios registrados. Según Valín, para este año el plan es consolidar su liderazgo en Brasil y crecer en Colombia, donde llevan

menos tiempo. De hecho, acaban de mudarse de Bogotá a Medellín, el polo de innovación colombiano. Por otro lado, la compañía también prepara una modificación en los

servicios que ofrecen. "Nos vamos a ofrecer solo en seguros y en créditos y dentro de esos servicios vamos a sacar productos nuevos que creemos van a tener alto impacto", dice Valín.



Luis Ahumada fundó la empresa en 2007.

Mediastream pone sus fichas en Brasil y México

2014 fue el año de la expansión internacional para Mediastream, la compañía de servicios de *streaming* que fundó Luis Ahumada en 2007. Además de sumar a nuevos socios como el fondo Inversur —ligado a Televisa—, la compañía comenzó a operar en Colombia a través de Win Sports, la plataforma online del fútbol colombiano y en Uruguay a través de Poipes, quienes transmiten el fútbol ecuatoriano y uruguayo.

En el mercado chileno, en tanto, son los responsables de toda la plataforma de *streaming* de Mega y para ellos transmitirán todos los partidos de la Selección chilena hasta 2018. Junto con eso también prestan servicios para TVN y Canal 13. Todo esto, permitió que la empresa cerrara 2014 con un crecimiento de 75% y un equipo integrado por 34 personas. Para 2015, en tanto, los planes son seguir apostando por la internacionalización para concretar así la meta de convertirse en la plataforma de servicios de *streaming* más grande de América Latina. "Estamos con una gran expectativa del mercado brasileño y con varios clientes en América Latina. Vamos a seguir invirtiendo en nuestra red de distribución de contenidos sumando Perú y Colombia" dice Luis Ahumada, quien agrega que a fin de año pretenden iniciar operaciones en México.



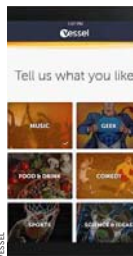
¿Usuarios de iPhone son más inteligentes?

Un estudio llevado a cabo por la firma de anuncios publicitarios en internet, Chitika, concluyó que los estados de EE.UU. con más graduados universitarios, tienden a reportar también mayores ventas de iPhone.

Alaska (66%), Montana (60,1%) y Vermont (59,4%) tienen el mayor porcentaje de usuarios de iPhone. Nuevo México (41%). Iowa y Delaware tienen el porcentaje más bajo de ventas de iPhone per cápita. Chitika descubrió, además, que la solvencia económica también está vinculada a mayores ventas del iPhone. Otros estudios han encontrado resultados similares. Los hombres blancos y ricos tienden a comprar más iPhone, sobre todo en las primeras semanas en que salen a la venta.

El nuevo Consejo de Innovación ya es oficial

Si bien se había dado a conocer a mediados del año pasado, finalmente, el pasado 17 de enero apareció en el Diario Oficial la nueva conformación del Consejo Nacional de Innovación para el Desarrollo. El organismo asesor repite nombres de la administración Piñera, como Juan Carlos de La Liera, decano de Ingeniería de la UC; Claudia Bobadilla, exgerenta de Fundación País Digital y directora de la Red de Alta Dirección de la U. del Desarrollo, o Álvaro Fischer, presidente de Fundación Chile. A ellos suma ahora a Juan Rada, ex vicepresidente de Oracle; Rodrigo Jordán, presidente de la Red de Alta Dirección; Carlos Álvarez, presidente del Consejo Directivo del SEP; Cristóbal Undurraga, ex coordinador del Año de la Innovación, y al economista Patricio Meller, que integró el consejo en 2005.



El nuevo sistema promete exclusividad.

Lanzan Vessel, el rival de YouTube

Jason Kilár, el ex director ejecutivo de la plataforma de *streaming* Hulu, tiene la intención de vencer al gigante YouTube. Junto al ex director de tecnología de la misma firma, Rich Tom, acaba de lanzar Vessel, una nueva plataforma de videos.

El nuevo servicio, que entró en funcionamiento recientemente, promete, por US\$ 2,99 mensuales, entregar contenido de las estrellas de YouTube 72 horas antes que aparezcan en la web. Entre la lista de los "youtubers" que se han unido a este servicio está Ingrid Nilsen, quien da consejos de moda y tiene más de tres millones de seguidores en YouTube, y el cómico Shane Dawson, con más de 6 millones de seguidores. Vessel también ofrece acceso a sitios como Funny Or Die.

Crisis e innovación en Europa

52,8%

fue la tasa de empresas innovadoras en Europa en el período 2006-2008. Tras la crisis, en el período 2010-2012, la proporción se sitúa en 48,9%.

9,9%

cayó la tasa de empresas innovadoras en España, tras la crisis. Así, si en el período 2006-2008 representaban el 43,5%, en el período 2010-2012 cayeron a 33,6%. Además de España, las mayores caídas se produjeron en Chipre, Alemania, Rumania y República Checa.

66,9%

es el porcentaje de empresas innovadoras en Alemania, el país que lidera el catastro.

ESTÁ DISPONIBLE EN AMÉRICA Y ASIA:

Plataforma Tripda para compartir auto busca crecer en Chile

La compañía brasileña comenzó a operar en el país en noviembre del año pasado y su CEO espera convertirla en el principal medio de transporte local.

PABLO TIRADO

La plataforma para compartir viajes en auto, Tripda, comenzó a operar en Chile en noviembre pasado y en casi dos meses ya cuenta con cerca de 15 mil "asientos ofrecidos". Y el plan de la compañía de origen brasileño que también opera en México, Taiwán y Singapur, entre otros países, es seguir creciendo hasta dominar el mercado local. De hecho, según

cuenta Pedro Medina, cofundador y CEO, su plan es convertir a Tripda en el mayor medio de transporte de Europa y en Chile, si miras las carreteras, te das cuenta de que hay mucha gente viajando sola. Creo que faltaba una plataforma que conectara esas personas con otras que quieren hacer el mismo trayecto", comenta el ejecutivo que estuvo de visita en

Santiago para supervisar las operaciones locales de la empresa. Tripda está pensada para viajes entre ciudades —en Chile, la ruta más popular es la que conecta Santiago y Valparaíso— y funciona utilizando Facebook como principal filtro de seguridad. La plataforma opera a través de un computador y también vía celular y es básicamente una gran comunidad de viajeros que se ponen de acuerdo para

compartir auto y los costos. Con inversionistas como la alemana Rocket Internet —que también está detrás de Linio y Dafiti—, la compañía está enfocada en aumentar la masa crítica de usuarios y, por lo mismo, el servicio es totalmente gratuito. "No es el momento de pensar en dinero, porque lo más importante es crecer en usuarios. En el futuro, cuando seamos mucho más grandes, vamos a buscar la mejor manera de



Pedro Medina (izquierda), CEO de Tripda, junto a Carlos Schaff, country manager en Chile.

hacer la monetización, que podrá ser a través de publicidad, membresía o el cobro de un 'fee', explica Medina. Consciente de que el con-

cepto de *sharing economy* es todavía nuevo en América Latina, en Tripda están apostando por enfocarse primero en los jóvenes.