

EMPRENDE

by **endeavor**
ARGENTINA

AÑO 04 · N° 23 · JUNIO 2016 | ESPACIO DE PUBLICIDAD | LA NACION



EXPERIENCIA ENDEAVOR: PUNTO DE ENCUENTRO

CHARLAS INSPIRADORAS, CAPACITACIONES Y NETWORKING:
EL 22 DE JUNIO SE REALIZARÁ EN LA USINA DEL ARTE
UNA NUEVA EDICIÓN DEL EVENTO Y ALLÍ ESTARÁN
PRESENTES JOSEFINA HELGUERA, FEDERICO BRAUN Y
TOMÁS YANKELEVICH, ENTRE OTRAS FIGURAS DEL SECTOR
PÚBLICO Y PRIVADO.

CÉSAR PELLI. PÁG 2

El arquitecto tucumano creador de las Torres Petronas les habla a las nuevas generaciones.

ANDY CLAR. PÁG 8

La creadora de Chicas en New York cuenta cómo se prepara para conquistar nuevas ciudades.

CAMBIAR COMPETENCIA POR TRABAJO CONJUNTO



POR MATÍAS ARTURO | LÍDER DIGITAL DE ACCENTURE

Las empresas jóvenes tienen un rol fundamental en la economía actual, de eso no hay dudas. Muy lejos de disputar su lugar en un titánico mano a mano con las grandes marcas, hoy se plantean colaboraciones sinérgicas que permiten pensar en otro modelo. ¿Es posible que chicas y grandes trabajen en equipo?

Los datos son contundentes: según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), las denominadas empresas jóvenes –con hasta cinco años de antigüedad– generaron cerca de la mitad de los nuevos empleos en la década pasada.

En la década pasada el **50%** de los nuevos empleos fueron ofrecidos por empresas jóvenes.

En este contexto, ¿cómo hacen los pequeños emprendedores para crecer en presencia de las grandes empresas y sirviéndose solo de las nuevas tecnologías e internet? Un breve análisis del mercado digital actual nos muestra dos vías fundamentales.

La primera es bien conocida, aunque no por eso obvia y sencilla de implementar. Se refiere a una completa transformación digital basada en la optimización del sitio web, la creación de contenidos propios y empleo de SEO (Search Engine Optimization), las herramientas de gestión en la nube y dispositivos móviles, y una orquestada estrategia en redes sociales. Parece simple, aunque todos sabemos que no lo es.

Frente a esto, la segunda alternativa –quizás menos transitada– se está revelando como un camino más seguro que el anterior. En este caso, consiste en la aplicación de los denominados procesos de

“innovación abierta”. Estos son proyectos multilaterales fomentados por grandes empresas que colaboran con nuevos emprendedores, mucho más especializados en materia de innovación.

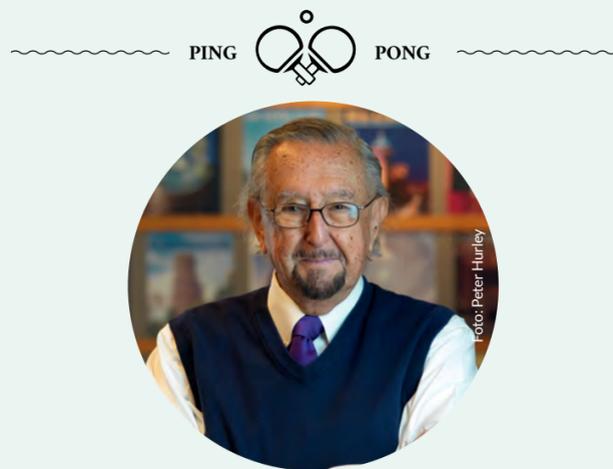
Con esta segunda vía todos ganan. Por una parte, los grandes reducen sus costos de inversión en investigación y desarrollo, ya que reciben ideas y proyectos ya hechos, ahorrándose el elevado costo de los procesos de ensayo-prueba-error. Y por otra parte, los emprendedores pueden alcanzar la formación y la tecnología necesaria para lanzar sus ideas. Sin embargo, lo que es aún más importante es que obtienen la financiación económica a través de un nuevo socio financiero y estratégico. Estas colaboraciones sinérgicas bien pueden llevarse a la práctica en forma de concursos o en los que se denominan proyectos incubadora.

Con este panorama actual de colaboraciones, las previsiones para el futuro son positivas y muestran un crecimiento. Además, y por sobre todas las cosas, invita a jóvenes a cambiar el enfoque frente a las grandes empresas: en vez de cómo competir con estas, pueden buscar qué se puede lograr en conjunto.

Se estima que los emprendedores digitales ayudarán a crear cerca de

10.000.000 DE EMPLEOS

en el conjunto de los países del G20.



• César Pelli •

“EL ÉXITO ES EXTERNO, EL FRACASO ES PERSONAL”

En 1977 fundó el estudio que actualmente se denomina Pelli Clarke Pelli, responsable de obras como las Torres Petronas, el World Financial Center de New York y el de Hong Kong, entre otras. Hoy, con 89 años, el arquitecto tucumano inspira con su trabajo a las nuevas generaciones, animándolas a romper el molde.

POR SOFÍA SMOLAR

1

¿CÓMO EXPLICARÍAS EL PROCESO DE UN PROYECTO ARQUITECTÓNICO?

Comenzamos como exploradores, agricultores, definiendo nuestros límites y echando nuestras semillas. Finalmente, lo terminamos como albañiles, dándole forma y sustancia a nuestras ideas.

2

¿LAS NUEVAS GENERACIONES DE ARQUITECTOS BUSCAN INNOVAR?

Sí, es parte del ADN de los arquitectos. Todos estamos alerta a las posibilidades de hacer algo nuevo con la organización, las formas, los materiales o los colores de los edificios que diseñamos. Creo que, con los jóvenes de hoy en día, la arquitectura está en buenas manos. Los nuevos arquitectos comienzan bien preparados y muchos de ellos poseen talento y visión.

3

¿QUÉ RELACIÓN TIENE UN ARQUITECTO CON SUS OBRAS? ¿HAY ÉXITOS Y FRACASOS?

El éxito es externo y depende de cuán bien se difunde nuestro diseño y cómo otros lo ven, mientras que el fracaso es personal y representa una inhabilidad de llevar a cabo lo que anhelábamos. Me atre mucho el proceso de diseño o construcción porque allí todavía puedo influenciar. Cuando los edificios se terminan dejan de ser nuestros. Sin embargo, yo tengo una relación afectiva fuerte con todas mis obras, son como mis hijos, no puedo tener favoritos.

TRES VISIONES SOBRE...

PASANTE DE LUJO

Si pudieras sumar por tres meses a cualquier personaje de la historia a tu proyecto, ¿a quién convocarías? Estos tres emprendedores se animaron a elegir un compañero estrella para revolucionar su empresa.

POR JAVIER LEDESMA



NILS ERIK GRÖNBERGER
Presidente de SaveTrack

Desarrollaron el dispositivo Smart Drive System, que previene accidentes en viajes de larga distancia.

Me encantaría hacer equipo con Napoleón Bonaparte, valiéndome exclusivamente de sus características de estrategia. Su experiencia podría ser valiosa para conquistar los mercados internacionales de la industria de los sistemas de asistencia a la conducción. Para introducir una tecnología de punta desde Argentina, saldríamos con él a buscar las empresas denominadas “early adopters” en cada país, aquellas que son más propensas a la incorporación de nuevas soluciones para diferenciarse.



MARCOS ALVARADO
Co-founder y CEO de Booster

Plataforma de mensajes de texto que brinda información local a pequeñas granjas.

Sin dudas a Sam Altman, el presidente de YCombinator, la mejor aceleradora de negocios del mundo. Principalmente por el valor intangible de sus ideas, el foco real que hace en el producto. Nos quedó grabado el concepto: “Prefiero cien clientes que amen mi producto, a muchos que me quieran”. El marketing boca a boca, las recomendaciones y shares sociales son hoy en día una de las armas principales para que la gente conozca tu producto.



PIA MANCINI Co fundadora del Partido de la Red y DemocracyOS

Herramienta diseñada para la participación ciudadana en los debates públicos y las decisiones políticas.

Sumaría a Matt Mullenweg, el fundador de WordPress. Creó una plataforma *opensource* para que cualquiera pueda publicar contenido que hoy sostiene el 25% de los sitios, armó una compañía totalmente distribuida –las oficinas están vacías, contrata gente alrededor del mundo– y creó una comunidad que sostiene y contribuye a su idea. Creo que las organizaciones de este siglo van hacia éstos híbridos entre compañías, comunidades y plataformas, globales desde su concepción y distribuidas en el mundo.

EMPRESARIOS SUSTENTABLES

CROWDFUNDING, UN ASUNTO PÚBLICO Y PRIVADO

A través de su plataforma de financiamiento colectivo, Nobleza Obliga propone una interesante forma de conexión (menos transaccional) entre emprendedores, Estado y empresas. Liliana Larrarte, directora de RSE de la organización, cuenta la importancia de capacitar a los creadores y conocer el contexto en el que se desarrollan sus proyectos.

La organización sin fines de lucro Nobleza Obliga trabaja y apoya, hace cuatro años, tanto el financiamiento de emprendimientos como la capacitación de sus creadores que busquen crecer sustentablemente.

Liliana Larrarte, cofundadora y directora de RSE de la organización, asegura que ser un emprendedor sustentable es condición necesaria para poder ser parte de su plataforma crowdfunding. “Somos una entidad netamente solidaria, por eso buscamos fomentar proyectos que además de ser productivos tengan un impacto social. Estamos convencidos de que la economía de un país se motoriza a través de la cooperación”, afirma. Y agrega que para emprender un proyecto “los límites son muy pocos, y te das cuenta una vez que te los impones”. A partir de mayo, Nobleza Obliga comenzó

a trabajar en un proyecto de capacitación de emprendedores de Río Negro junto a Banco Patagonia, con el apoyo de municipios locales y la Agencia Provincial para el Desarrollo Económico (CREAR). Más de 65 participantes ya ampliaron sus conocimientos, desarrollando ideas propias para impactar en el lugar donde viven. Aún quedan cuatro localidades por participar.

¿Qué tipo de proyectos localizaron en Río Negro?

Vimos una impronta muy versátil: están los que quieren llegar a ser una empresa grande, algunos más tecnológicos y otros que quieren mantenerse como una estructura pequeña. Las industrias predominantes fueron la dedicadas a la agronomía, la artesanía, los alimentos y el ecoturismo. Nos sorprendió ver que el alto nivel de empuje, el ecosistema emprendedor, pero sobre todo que ya

muchos tienen incorporada la sustentabilidad como tema importante.

Una vez capacitados los emprendedores, ¿cuál es el siguiente paso?

Los emprendedores deberán mandarnos sus proyectos y nosotros debemos buscar la manera de que puedan ser subidos a nuestra plataforma de *crowdfunding* y comenzar así la recaudación de capital. Para que el proyecto salga realmente bien, nos pareció fundamental tener una presencia en las localidades que impulse a los emprendedores, junto con el apoyo de CREAR, del municipio y del Banco Patagonia, que están más que predispuestos. A su vez, desde Nobleza Obliga generamos un informe que presenta la medición del impacto de este programa. Creo que en Latinoamérica tenemos una falta de esta medición muy grande, y esto es una falencia terrible porque no podemos mejorar si no sabemos qué cambiar.

BANCO PATAGONIA: INVERSIÓN SOCIAL

Con un alcance de **4.5 millones de participantes** en sus programas sociales de 2015, el Banco Patagonia busca este año promocionar e impulsar el emprendedurismo en todo el país:

- **Taller de capacitación** para emprendedores de Bariloche, El Bolsón, Allen, General Roca, Cipolletti y Villa Regina junto a Nobleza Obliga, y en articulación con CREAR y Municipios locales.

- **Programa de fortalecimiento y concurso para emprendedores:** Impulsatón, en Junín, junto a la Fundación Impulsar.

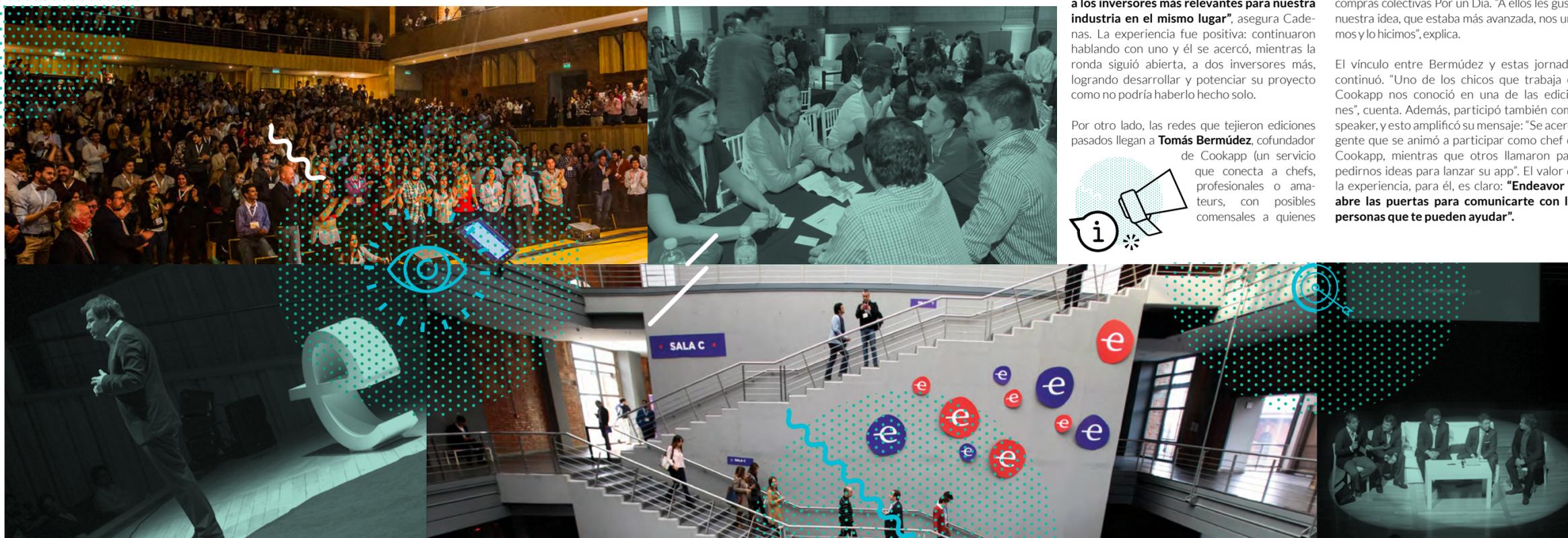
- **Acompañamiento** de las jornadas SNEmprende Experiences, parte del Programa San Nicolás Emprende.

- **Apoyo en “Endeavor Potencia” de Río Negro,** impulsado por Endeavor Patagonia para más de 200 emprendedores y pymes locales en el tema “Innovación y Agronegocios”.

EXPERIENCIA ENDEAVOR



MUCHO MÁS QUE INSPIRACIÓN



El espacio dedicado al mundo emprendedor, que recorre el país con charlas, paneles y diversas actividades, volverá a Buenos Aires el 22 de junio y contará con las voces de líderes empresariales, sociales y políticos. Inversores, speakers y público comparten una jornada con el espíritu audaz como denominador común. ¡Preparate!

POR CARLA TROVARELLI

Emprendedores, pymes, personas con ganas de inspirarse. A todos ellos reúne en un mismo espacio la ya consolidada y federal Experiencia Endeavor, un evento organizado en distintas ciudades de Argentina, con el fin de capacitar, conectar y fortalecer el ecosistema emprendedor.

“Es extraño estar acá, porque antes yo estaba ahí”. Con estas palabras comienza una de las Endeavor Talks más vistas en YouTube: la de Martín Frascaroli, fundador y CEO de Aivo, empresa argentina de tecnología. Esa frase, que tuvo lugar en el encuentro de 2012, resume de alguna manera el espíritu de la Experiencia. El público se acerca a este espacio para buscar inspiración

(e incluso ese coraje o impulso fundamental para empezar) en las charlas con líderes empresariales, referentes sociales y reconocidos emprendedores. Pero no se trata aquí solo de sentarse a escuchar,

sino de poder dialogar, intercambiar y hasta encontrar al socio ideal. Por ello, el foco está puesto en promover a las personas a comenzar un proyecto, así como también lo es potenciar a los que ya tienen uno iniciado.

Cuando Alain Coumont, fundador de Le Pain Quotidien, se presentó durante una de las ediciones 2015, además de contar paso a paso la historia de su exitoso emprendimiento, dejó una reflexión para el público: “el éxito no es un destino, es un viaje”. Y es bajo ese concepto que las Experiencias Endeavor, que tienen lugar en distintas ciudades del país (Córdoba, Rosario, Neuquén, Mendoza y Tucumán son algunas de ellas), se proponen como una forma de acompañar a los emprendedores en este trayecto del que habla Coumont.

LOS INVITADOS

El comienzo de la jornada estará a cargo de Guibert Englebienne, presidente de Endeavor y cofundador y CTO de Globant. Las esperadas Endeavor Talks serán encaradas por figuras reconocidas como Mariano Sigman –Director del Laborato-

rio de Neurociencia de la Universidad Di Tella–, Josefina Helguera –cofundadora de Rapsodia–, Matías Recchia –fundador y CEO de IguanaFix –, Federico Braun –Presidente de Supermercados La Anónima– y Tomás Yankelevich –director de Contenidos de Telefé–. Por otra parte, el sector público estará representado por Andy Freire –actual Ministro de Modernización, Innovación y Tecnología de la Ciudad de Buenos Aires–, Mariano Mayer –Secretario de Emprendedores y Pyme de la Nación– y el jefe de Gabinete de la Nación, Marcos Peña.

Otro de los invitados de honor será Matan Berkowitz, un emprendedor y artista israelí que trabaja en el ámbito de las neurociencias, la música y la tecnología.

LAS VOCES DE LA EXPERIENCIA

Sebastián Cadenas, fundador y CEO de Increase, participó de este evento en el momento en el que su empresa había abierto una ronda de capital. Además de formar parte como oyente, le presentó Increase a diferentes inversores que habían sido asignados previamente.

“Endeavor tiene la capacidad de conectar. Tomamos la decisión estratégica de presentar porque sabíamos que íbamos a encontrar a los inversores más relevantes para nuestra industria en el mismo lugar”, asegura Cadenas. La experiencia fue positiva: continuaron hablando con uno y él se acercó, mientras la ronda siguió abierta, a dos inversores más, logrando desarrollar y potenciar su proyecto como no podría haberlo hecho solo.

Por otro lado, las redes que tejieron ediciones pasadas llegan a **Tomás Bermúdez**, cofundador de Cookapp (un servicio que conecta a chefs, profesionales o amateurs, con posibles comensales a quienes

les abren las puertas de sus casas). Ante la pregunta de cómo fue su paso y el de su compañía por Experiencia Endeavor, responde categóricamente: “extraordinaria”. En una edición de 2010, conoció junto a José del Popolo, a los socios con los que desarrollaron el sitio de compras colectivas Por un Día. “A ellos les gustó nuestra idea, que estaba más avanzada, nos unimos y lo hicimos”, explica.

El vínculo entre Bermúdez y estas jornadas continuó. “Uno de los chicos que trabaja en Cookapp nos conoció en una de las ediciones”, cuenta. Además, participó también como speaker, y esto amplificó su mensaje: “Se acercó gente que se animó a participar como chef de Cookapp, mientras que otros llamaron para pedirnos ideas para lanzar su app”. El valor de la experiencia, para él, es claro: “Endeavor te abre las puertas para comunicarte con las personas que te pueden ayudar”.



Algunos de los inventos que realizó con su compañía Shift traducen movimientos, ondas cerebrales y latidos del corazón en espectaculares sonidos. Así, ha logrado que músicos paralizados, ciegos o autistas puedan expresarse de nuevas maneras.

EL NETWORKING, UN EJE FUNDAMENTAL

Si bien las charlas (que también podrán verse vía streaming) tienen un fuerte protagonismo, lo cierto es que el evento se expande mucho más allá del escenario. Es que la propuesta es, fundamentalmente, conformar un punto de encuentro. Y entonces, junto a los relatos de speakers nacionales e internacionales, el espacio se ramifica para acoger otros objetivos igual de importantes: la capacitación y el networking.

Para ello, en el camino de brindar las herramientas necesarias para que las personas puedan desarrollarse y transformarse en emprendedores, el primer escalón es poder conectarlas y reunir las.

Si bien Endeavor se especializa en brindar apoyo enfocado a emprendedores de alto impacto, un espacio como este ofrece

la posibilidad a cada emprendedor, más allá de cuán avanzado o no esté su proyecto, de vincularse con las organizaciones que puedan ayudarlo en función de su estado y necesidades. En esta búsqueda, podrán acceder a una serie de actividades: Conecta Inversor será el momento en que puedan tener sesiones de 10 o 15 minutos con posibles inversores, en Meet The Companies tendrán la oportunidad de conectar con empresas y generar alianzas de negocios, y Endeavor Connects ofrecerá una ronda de consultas grupales con referentes líderes en sus industrias.

Para el final de la jornada, se llevará a cabo un after-encuentro, con el fin de propiciar contactos valiosos y potenciar las oportunidades de colaboración.



UN PROYECTO FEDERAL

De norte a sur y de este a oeste, los eventos de Endeavor se multiplican por todo el país durante el 2016. Acá, todas las fechas:



1. JUJUY
OCTUBRE
2. TUCUMÁN
21 DE ABRIL
3. SAN JUAN
OCTUBRE
4. MENDOZA
29 JUNIO
5. NEUQUÉN
10 AGOSTO
6. VILLA LA ANGOSTURA
7. GENERAL ROCA
28 ABRIL
8. COMODORO RIVADAVIA
OCTUBRE
9. SANTAFE
18 MAYO
10. ROSARIO
22 SEPTIEMBRE
11. CÓRDOBA
2 JUNIO
12. BUENOS AIRES
JUNIO

Los encuentros de Tucumán y Córdoba se encuentran disponibles en el canal

[youtube.com/EndeavorArg](https://www.youtube.com/EndeavorArg)

Para más información: endeavor.org.ar

SER GRANDE: ¿UNA MISIÓN FISCAL POSIBLE?

¿Por qué el aspecto fiscal resulta tan complejo cuando las empresas buscan crecer? Ariel Becher explica qué hay que entender sobre las barreras que las compañías deben sortear para expandirse sin sobresaltos.

POR ARIEL BECHER | SOCIO DE IMPUESTOS DE EY ARGENTINA

En su proceso de crecimiento, es habitual que los emprendedores busquen expandirse fuera de las fronteras del país para convertirse en una empresa regional o global.

Cuando de impuestos se trata, surge la pregunta: ¿Qué esquemas permiten a la empresa operar razonablemente para proteger valor y evitar decisiones inapropiadas?

Un hito importante, en este contexto, suele ser la formación de la empresa "holding", lo que ofrece la posibilidad de administrar en forma centralizada la propiedad de la compañía –incluyendo el ingreso de capitales y transacciones de venta– y eventualmente el desarrollo y propiedad de intangibles.

Otra cuestión fundamental a considerar es la tributación aplicable en los países donde la empresa se radicará. La clave es identificar posibles regímenes promocionales que numerosos sistemas ofrecen.

Aun cuando se pueda concebir a la empresa como un todo, los distintos gobiernos querrán determinar las ganancias generadas en cada país y cobrar sus impuestos.

Las normas exigen que las transacciones entre empresas vinculadas se realicen en condiciones de mercado. Surge entonces la necesidad de evaluar el impacto tributario de las transacciones entre las distintas subsidiarias; a veces ciertos negocios pueden complejizarse cuando se le agrega el impacto im-

positivo. Es fundamental entender el impacto en los países prestadores y receptores.

Es importante notar que para poder obtener un tratamiento fiscal definido en determinado país o régimen, se debe contar con personal, activos y riesgos inherentes a la actividad realizada; en caso contrario, la estructura adoptada puede volverse en contra.

En definitiva, la experiencia muestra que las empresas que no pudieron revisar este tipo de decisiones a tiempo luego han pagado numerosos sobrecostos. Por eso es que hay que enfocarse en los temas de impuestos más temprano que tarde para proteger la expansión y el crecimiento de la empresa.

UN GUIÑO PARA LA INNOVACIÓN

CITES, una iniciativa del Grupo Sancor Seguros, ofrece una base tecnológica para el desarrollo en el sector industrial. Cuáles son los alcances del proyecto que fomenta el crecimiento de las empresas.

En una ciudad pequeña pueden ocurrir grandes acontecimientos o sucesos. En Sunchales, Santa Fe, la ciudad con mejor calidad de vida de la provincia, se encuentra CITES, una iniciativa impulsada por el Grupo Sancor Seguros para generar un conglomerado de empresas de base tecnológica y ofrecer servicios de desarrollo e innovación al sector industrial. ¿De qué se trata?

"Nuestra actividad se apoya en cuatro áreas: Biotecnología, Nanotecnología, TIC e Ingenierías. Además de ser la primera y única incubadora especializada en tecnología de América Latina, contamos con un equipo interdisciplinario que se ha formado y desarrollado en distintas partes del

mundo", afirma Nicolás Tognalli, Director del CITES.

En junio se lanzará la convocatoria de CITES Startups 2016, el programa de tres meses de duración. Son proyectos bio/nano tecnológicos o digitales, que desarrollan productos y tecnologías para los sectores de insuranceTech, finTech, agTech, healthTech, data analytics y artificial intelligence, entre otros, que apuntan a mercados de gran crecimiento. El objetivo es la aceleración y validación del proyecto para ser invertido (hasta US\$500 mil) en CITES.

"Proveemos un apoyo activo al management por parte de nuestro equipo para el acceso a futuras rondas de inversión, facilidades que incluyen

oficinas y acceso a laboratorios equipados, y finalmente una inversión de US\$500 mil", agrega Tognalli.

Actualmente no existen este tipo de válvulas en el mercado y se espera que el producto sea innovador.

¿CUÁLES SON LOS ANTECEDENTES DE CITES?

Ya invirtió en dos startups:

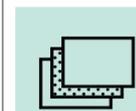
PhylumTech (drug discovery solutions) y recientemente en **iMvalv**, compañía que desarrollará y llevará al mercado una nueva válvula inteligente para tratar pacientes con glaucoma, enfermedad que afecta a 70 millones de personas en el mundo.



EL CLUB DE LOS 5

¿CÓMO POTENCIAR TU CAPACITACIÓN ONLINE?

Estudiar desde una computadora o una tablet es cada vez más frecuente pero, ¿cómo aprovechar al máximo estas propuestas sin aula? Sally Buberger es cofundadora de Wormhole, una empresa que ofrece capacitaciones, entrenamientos y cursos a distancia, y aquí ofrece cinco tips imperdibles (para estudiantes ¡y profesores!) para aprovechar al máximo esta modalidad.



EL AMBIENTE

Una de las principales claves para participar de un curso online es decidir el ambiente para ello. El mismo debe estar libre de distracciones (las múltiples ventanas y pestañas abiertas también cuentan), para así poner el foco en comprender lo que el docente tiene para decir.



CAPACITACIONES EN VIVO

No hay que anotarse en cursos que solo se basan en tutoriales. El live learning permite aprovechar y pulir el trabajo en equipo con los compañeros y el profesor, para aplicar el conocimiento en el día a día. La riqueza está en que en la clase se puede debatir y despejar dudas.



DOCENTES ACTIVOS

Este es un rol irremplazable. Su trabajo (si es en vivo, mucho mejor) es brindar las herramientas y las pautas para que la información se convierta en conocimiento útil. Docentes: es muy importante que el contenido sea atractivo ¡planifiquen sus clases!



TRABAJO EN EQUIPO

Cada uno desde su lugar preferido puede aprovechar las actividades grupales. Pensar, debatir y participar de un grupo es una excelente forma de desarrollar habilidades blandas y, además, cada estudiante se beneficia de los conocimientos del otro y aprende en el proceso.



EL TIEMPO DE LA CLASE

Una clase no puede durar más de una hora, y se deben hacer cortes en el medio para poder tomar un café, hacer un mate o dialogar con el resto de los que se encuentran conectados. Con la computadora, en bloques de 20 minutos se aprende mucho.

GRATIS, VALIOSO Y REDITUABLE: LA ALIANZA POSIBLE

En las comunidades colaborativas y con ayuda de las nuevas tecnologías, uno comparte, otro aprende, y todo eso se convierte en algo rentable, ¿se ha encontrado la fórmula mágica? Neal Gorenflo, cofundador de Shareable y Shearing City Network, cuenta de qué se trata este tipo de economía.

POR SOFÍA SMOLAR



En mayo se llevó a cabo en Buenos Aires el evento Comunes, un encuentro internacional de economías colaborativas y cultura libre, que logró reunir a diversos referentes del mundo que trabajan en esta interesante tendencia. Entre los presentes se encontraron Neal Gorenflo (EEUU), cofundador de Shareable y Shearing City Network; Dana Giesecke (Alemania), directora de Futurzwe; y Lala Deheinzelin (Brasil), formadora de fluxonomías 4D

Los oradores conversaron sobre cómo el simple hecho de compartir información, técnicas o saberes varios puede hacer crecer notablemente a un país. Esto, además, se da en el contexto de repensar la economía convencional y cómo el crecimiento acelerado que plantea no es necesariamente eficiente si se tiene en cuenta, por ejemplo, el impacto ambiental que produce.

Esta tendencia plantea fundamentalmente la existencia de nuevos modelos de intercambio que aprovechan y utilizan herramientas que ya se encuentran disponibles. "Buenos Aires es una ciudad colaborativa en algunos aspectos. Sin embargo, creo que es capaz de pasar a un siguiente nivel. Siendo tan grande y contando con tanta

cantidad de autos, se podría implementar un centro de uso compartido de movilidad, donde las comunidades puedan compartir sus autos y bicicletas como un servicio complementario al medio de transporte público", plantea Garenflo.

Este modelo se aplica mucho más allá de lo tangible, poniendo en práctica la colaboración en el universo de los contenidos de toda clase. "Una de las cosas que más se comparten en internet son modos de hacer las cosas aplicadas a la vida cotidiana. Es lo más popular en Shareable", explica el experto. En Argentina, casos como Zolvers, Cookapp e IguanaFix aplican como parte de este plan. Se trata de proyectos que, a través de una buena estrategia colaborativa, logran establecer un lazo de confianza con la comunidad y, además, ser rentables.

Aplicaciones móviles, plataformas web y redes sociales se complementan en este camino. Bajo el modelo *peer-to-peer* (P2P-comunicación horizontal) se facilita el intercambio, el vínculo se fortalece directamente entre diversos usuarios y la reproducción por doquier de esos contenidos, emerge como una las acciones claves de la economía basada en el compartir.

TODOS A LA MESA

Si partir y compartir es la esencia de la gastronomía, era inevitable que aparezcan por montones videos cortos, simples y caseros que reparten contenido útil para que los usuarios puedan elaborar sus propios platos. Ahora bien, ¿se puede sostener un negocio si se regala en contenido? ¡Parece que sí!

Los números son arrolladores: **Tasty supera los 54 millones de seguidores**, **Tastemade los 15 millones en inglés y los 3 millones en español**, **Sabores alcanza los 6 millones**, y **Locos X el Asado** –con su fuertísima importación local– **llega a los 800 mil seguidores y crece a pasos agigantados**.

Luciano Luccetti, uno de los responsables de Locos X el Asado, cuenta: "El público nos pidió recetas y abrimos la página de Youtube, nos pidió un foro e hicimos una página web, nos pidió material que nos identificara e hicimos stickers, remeras y delantales. Nos pidieron más y sacamos un libro". La oferta, en este caso, surge del pedido de la propia comunidad, corroborando uno de

los planteos de Neal Gorenflo: la economía colaborativa surge de abajo para arriba y nunca al revés.

Por ventas posteriores o monetización de videos, sucede que a la larga, efectivamente, el proyecto adquiere rentabilidad. Frente a la gran cantidad de videos existentes, **Narda Lepes**, asegura: "Los que en verdad funcionan son los que no tienen mucha producción pero tienen una idea. Eso es lo que hoy valora la gente".

Felipe Cousiño Pollock, cofundador de Upsocl.com –que maneja páginas como Simple y Sabores– agrega al tema: "A la audiencia no le gusta estar siendo atacada con publicidad". Diferenciarse, entonces, es lo importante. Ofrecer algo con valor.

Tanto en Upsocl como en Locos x el asado, coinciden en que cada vez hay un respeto más grande por el que mira y por como se puede colaborar: "En internet el espectador es lo más importante", asegura Luccetti, acordando a la distancia con Gorenflo que en aquel encuentro destacó la importancia de las personas dentro de las economías colaborativas.

800 mil seguidores tiene Locos X el Asado

LAS MEJORES HISTORIAS SON LAS QUE SE COMPARTEN.

HAPPY TOGETHER CONTENIDOS

WWW.HTCONTENIDOS.COM



ANDY CLAR: CHICAS Y MALETAS

Ella creó un emprendimiento turístico disruptivo y cambió las normas de las agencias tradicionales. Chicas en New York (CNY) es una comunidad que hoy busca arribar en otras latitudes y formatos. Aquí, nos habla de cómo avanza su proyecto frente a la posibilidad de expandirse en varios terrenos.



Foto: Sol Miraglia

Boom expansivo nacido en las redes sociales, **Chicas en New York** es un emprendimiento turístico en franco crecimiento, apoyado sobre los contenidos online, las experiencias personalizadas y una fundadora que vió entre sus gustos y saberes la posibilidad de un trabajo que parece crecer sin techo. Después de un accidente del que se recuperó a pura fuerza de voluntad, Andy Clar vió la manera de darle un giro no solo a su vida, sino al complejo universo de las empresas que organizan viajes. Su crecimiento exponencial se percibe desde lo virtual pero muchas de las que empiezan leyendo y comentando, viajan con Andy a Nueva York, esperan

con ansias su libro y ya prometen anotarse para otros destinos del mundo. Luego de arribar a Tokio de la mano de la embajada de Japón, tiene planes para llevar a diversos grupos a Chile y para ofrecer recorridos por rincones escondidos de Buenos Aires.

¿Cuándo pensaste que tu blog podía ser también un emprendimiento rentable?

Comencé a escribir para mis amigos y el blog empezó a crecer en seguidores sin parar. En ese momento tomé la decisión de encararlo como un proyecto propio. Trabajo como Directora General Creativa en la agencia de publicidad aschen, y CNY fue una oportunidad para poner toda esa creatividad que a veces queda fuera del brief de los clientes. Es una apuesta a generar un producto de valor hecho 100% con pasión, creatividad y sin necesidad de que las marcas aparezcan con un gran logo al frente. La gente valora la recomendación genuina. Comencé a generar cada vez más contenidos, y Facebook fue mi herramienta de base fundamental. Hoy son más de 2.5 millones de lectoras.

¿Qué buscan las lectoras y qué encuentran la primera vez que te leen?

En principio se acercan en busca de información gratuita. Pero CNY se convirtió en mucho más que una guía, es una comunidad apasionada por viajar. Al llegar encuentran tips como te los cuenta una amiga. Las escucho y consulto las ideas, son el mejor termómetro para el éxito de la comunidad, mejor que un estudio de mercado tradicional. Manejo mis redes sociales personalmente, si bien cuento con un equipo

que colabora con contenidos. Transformé mi pasión en mi trabajo, y eso se transmite.

¿Qué diferencia tu labor de la que hace una agencia de viajes clásica?

Diseñamos las experiencias a nuestro modo, se trata de saber que es lo que uno realmente quiere e ir a por ello. Ofrecemos un calendario con actividades sugeridas, y todas las indicaciones para que disfruten. Pero cada viaje es único. Con diferentes grupos, nos ha pasado que el Outlet Premium abra las puertas una hora y media antes exclusivamente para nosotras, que un diseñador de la alfombra roja nos reciba en su showroom o que un chef con tres estrellas Michelin nos reciba en su cocina; hemos conocido celebridades, cenamos en la gran mesa imperial en donde se hizo la preboda de Carrie en *Sex & the City* y recorrimos el Moma con una artista local a puertas cerradas.

Las chicas se postulan para viajar completando un formulario con aspectos de su personalidad gustos e intereses. Con una socióloga del equipo armamos los grupos pensando en que cada una tenga su lugar y su función en el grupo.

¿Cómo seguirá creciendo tu proyecto?

¿Cuáles son los próximos pasos?

Este año lanzamos #ChicasDeViaje. Abordamos Tokio con un #ComandoDeChicas para investigarlo y ya estamos contando todo en un nuevo Instagram @chicasdeviaje_. Pero este es el comienzo de una red de destinos, compuesta por embajadoras en diferentes ciudades que nos contarán lo mejor de cada lugar con el espíritu de CNY.

Además, ¡en julio saldrá el libro!, una guía preciosa para leer antes de viajar. En septiembre hacemos el último viaje en grupo del año, durante la semana de la moda de New York, y a fin de año haremos un #ChicasDeViaje con lectoras: una escapada de compras a Chile. También vamos a volver a organizar #SecretosDeBA, un recorrido local a puertas cerradas absolutamente fuera de lo típicamente turístico. Lo hicimos el año pasado y fue un éxito, nos llegaron 7000 mails de chicas que se querían sumar. El modelo de Chicas en NY puede aplicarse a cualquier lugar por que lo más importante es la impronta y el espíritu del proyecto.

HOJA DE RUTA DE ANDY CLAR

LOS OBJETOS DE MI VIDA

Los patines de mi niñez
Mis Pinceles
El microfono con el cantaba
El Celular
El pasaporte



MIS SONIDOS

Tomorrow -Annie
One -U2
Cosas imposibles - Cerati
Across the universe -The Beattles



MIS SABORES

La tostada con palta para desayunar
El aperitivo al atardecer
Las Pastas caseras



CLAVES DEL ÉXITO

- Consultas directas hacia las lectoras.
- Buscar para cada grupo (y viajera) **una experiencia única** y acorde a sus intereses.
- Dos o tres viajes por año a New York.
- Grupos reducidos.
- Fuerte anclaje en redes sociales.
- El material que se comparte es gratuito.
- **2.5 millones de lectoras** (¡y lectores!)
- **Próximamente:** tarjeta Visa con beneficios exclusivos, un libro, Tokio, Chile y nuevos destinos alrededor del mundo.
- Descuentos especiales para seguidoras.
- El modelo CNY se puede reproducir para llegar cualquier lugar del mundo.

STAFF