

CARNE 1.228 NOVELLA CORONA 5,4kg Tercera calidad	49,88 US\$/BARRIL PETRÓLEO WTI	2,168 Óbols de mercado de Londres	1.700 US\$/L HARINA DE PESCADO	CELULOSA NBSK 806,43 US\$/TONNA	TRIGO BLANCO 14.500 US\$/TONNA
INACER R. BIOBÍO Tercera calidad Enero-marzo de 2016 2,8% Octubre-diciembre 2015 2,3% Julio-septiembre 2015 1,2%	MONEDAS 1 euro = 100 céntimos Enero-marzo de 2016 2,8% Octubre-diciembre 2015 2,3% Julio-septiembre 2015 1,2%	IPC 1 junio mensual Mayo 0,3% Abril 0,3% Marzo 0,4% Acorralado 2016 1,2%	UF 30/06/16 326,032/27 30/07/16 326,033/31 30/07/16 326,029/34 30/07/16 326,029/32	UTM Junio 445,673 Mayo 445,497 Abril 445,336 Marzo 445,306	BOLSA SANTIAGO Mayor Alto 25,50% Mayor Bajó 59,04% -20,00%



Gabriel Gurovich cree que la gente debe entender cómo aplicar la tecnología. Moreno es en su CEO.

GABRIEL GUROVICH, PRESIDENTE DE CUPONATIC LATAM

“El miedo a hacer compras en línea se ha ido perdiendo”

El ejecutivo, que hoy estará en Concepción, dijo que la tecnología impulsará y acelerará el cambio en todos los ámbitos.

Por Javier Martínez Gutiérrez
jmartinez@elsur.cl

El valor de encontrar un modelo de negocios en Latinoamérica es que se resuelve un problema a otro. Esa es la primera que plantea Gabriel Gurovich, destacado emprendedor y conferencista internacional, quien es también presidente de Cuponatic LATAM.

El ejecutivo, que estará en Concepción hoy para participar de la Cita Empresarial, conversará con este medio acerca de cómo la tecnología golpea a las compañías y el impacto que está teniendo el e-commerce en el mundo empresarial y del consumidor.

Afirmó que sin tener a equivoque como que sea la compañía online chilena más grande que alguna vez se ha hecho, “nosotros la estamos haciendo la más grande. Estamos en cuatro mercados, México, Perú, Colombia y Chile”.

El año pasado vendieron US\$ 20 millones y cuentan con un equipo de colaboradores de más de 100 personas. En casi seis años se ha desarrollado el nicho latinoamericano, que compete en un mercado muy fuerte, con firmas globales y de especialidad, en que se han ganado un espacio, donde encuentran la forma de satisfacer a un consumidor muy impulsivo, que es la industria donde participan.

Están para consolidarse en otras partes. En Chile la compra online está muy desarrollada, pero en Perú recién están empujando el comercio electrónico, porque no tienen un número de tarjetas para ingresar al sitio web. Ante ese escenario, empezaron a crear cosas como pagar en efectivo o a través de la entrega del producto.

“Nosotros nos resistimos a ese modelo, porque es difícil manejar dinero, se distribuye entre conductores de motos con el problema de que los auditaran. Pero se nos ocurrió un sistema. El cliente va a una caja tipo Selfies, paga y recibe un código de barras en un ticket. Al recibir el producto, el boleto es escaneado y queda cerrada la compra”.

Esa sofisticación en sí es un negocio, porque sirve mucho. De hecho “hallar un modelo de negocio que impacta en Latinoamérica porque nosotrosumos problema a los demás. Eso es lo que eventualmente pensamos que podemos explotar, la forma de cobrar y de distribuir”.

El miedo y la falta de costumbre a comprar en línea se ha ido perdiendo muy rápido. La gente prefiere apenas tiene una forma de pago propia a adquirir productos a través de Internet, no le genera temor. “Siempre a haber un nicho para todo, si hay una buena oferta o un buen precio, habrá espontaneidad. Nosotros tenemos muy impulsivos, pero abre combinaciones con gente que busca repetitividad. Si, por ejemplo, tenemos paquetes de cerveza, el consumidor va a buscar una vez al mes cada tres semanas, nos recibirá una promoción y va a clicar, porque ya nos conoce, tuvo una buena experiencia, hizo un clic y compró”.

Por lo mismo, respecto a si el establecimiento tradicional debería hacer un giro, Gabriel Gurovich fue sincero en decir que no tiene la respuesta precisa, pero es específico con un caso. A fines del año pasado, el MBA de la Universidad de Nueva York sacó una pregunta abierta en la revista Newswirek que decía: “Si tuviera que comprar acciones de Walmart o de Amazon no puedo venderlas en 10 años ¿cuáles compra?”.

Dijo que no sabía, “porque si Walmart empresa a cerrar locales, vende terrenos Premium y reparte todas sus utilidades”. “Entonces, a cuánto le va a meter (establecido u online)? Es muy difícil de responderlo, ¿quién es el que tiene la tendencia a comprar más online o en físico?”.

El presidente de Cuponatic planteó que quizás pueda ser una posibilidad que las grandes tiendas del país se dirijan solo a la venta a través de la red y nunca más tengan un mall o tienda física, lo que hoy existen para hacer caja. “No sé si el saber cuánto va a ganar o cuánto quiera jugar con un nombre o un tipo de empresa” comentó.

Afirmó que la tecnología va a inducir y acelerará al cambio en todos los ámbitos, sean políticos, culturales y la forma de hacer negocios. Con big data, por ejemplo, se puede tener las matemáticas montar un cambio con 5.000 SKU (Stock keeping unit, en castellano número de referencia) de mayor probabilidad de compra en una comuna o sector de una ciudad.

El conductor, cuando comienza a recibir órdenes a través de una aplicación por un papel higiénico, una bebida, pan, etc., y esa última milla está cubierta por el big data. “Eso es un poco visionario. Eso no requiere desarrollo tecnológico que hoy no está, está más allá. Solo falta que la gente del mundo de los negocios empiece a entender cómo aplicar tecnología, porque se habla, se especula y todos se agitan, que saben lo que se big data, pero es una aplicación concreta difícil de ver. Hay los que estamos tratando de traer al país, como es Silicon Valley en Concepción, y ver cómo la tecnología está impactando en los negocios en un plan a mediano y largo plazo”.

al margen

CORFO CANALIZARÁ RECURSOS BID otorga crédito a Chile para apoyar a Mipymes

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó a Chile un crédito por US\$20 millones, para ampliar y mejorar la oferta de financiamiento productivo para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

El contrato fue suscrito por el ministro de Hacienda, Rodrigo Valdés, y el presidente del BID, Luis Alberto Moreno. También



Prestando por US\$20 millones.

participó el vicepresidente ejecutivo de Corfo, Eduardo Elizalde. La iniciativa permitirá a Corfo poner una línea de crédito por US\$20 millones a disposición de intermediarios financieros no bancarios, tales como cooperativas de ahorro y crédito, empresas de leasing, factoring y microfinancieras, entre otros. De este modo, pequeños emprendedores que tradicionalmente quedan fuera del sistema bancario, tendrán la posibilidad de acceder a financiamiento, aumentando su productividad y haciendo crecer su negocio.

Al año 2018, se espera que alrededor de 20.000 empresas de menor tamaño puedan acceder a financiamiento.

PRODUCTORES CHILENOS SE REÚNEN EN NOVIEMBRE

Convocan a hortofrutícolas del mundo



Presidente de la Redfrut, Ramón Achurra.

Cerca de 360 empresas chilenas y de otros 20 países se reunirán en Santiago el próximo 9 y 10 de noviembre, para establecer nuevas relaciones que vayan en beneficio de una frutihortícola nacional.

La oportunidad se presentará en la Reunión Internacional de Negocios, Ferias y Conferencia PMA Finalizada Latin America, que Frutícola y Pro-Chile desarrollarán por tercera vez con la principal asociación mundial del sector enfocada en los perechicos, Produce Marketing Association, que es a Chile como el principal proveedor en contratación, gracias a los 2,6 millones de toneladas de fruta fresca enviadas en 2015, y cinco plataformas del Hemisferio Sur en cuanto al abastecimiento de frutas y hortalizas para los mercados.

MASSIA Y PACTO GLOBAL

Invitan a dialogar sobre desarrollo sostenible

Con el fin de compartir experiencias en materia de sostenibilidad, Massia junto a Pacto Global realizará el próximo martes 6 de julio a las 8:30 horas en Inglés, el encuentro “Dialogo sobre los objetivos de Desarrollo Sostenible: Abordando los retos globales de negocio”.

En este tercer coloquio “Masía de Sostenibilidad en el Biotío”, participarán Margarita Dacci, directora ejecutiva, Red Pacto Global Chile (ONG), Jorge Bazana, director General, Socios B, Concepción, Lorenzo Chavalita, gerente de Operaciones de Masía y Rogelio Masías, subgerente de RSE de Masía.

IDEA ES POTENCIAR ESTA ALIANZA PARA QUE SEA VIRTUOSA

Empresarios turísticos Arauco acuerdan plan con Protur

A través del Programa Transforma Turismo Arauco de Corfo, los empresarios de la provincia acordaron un acercamiento comercial con la asociación de empresarios turísticos agropastorales en Protur (Asociación Gremial de Turismo y Cultura Biotío), con el objetivo de potenciar y ofrecer una plataforma más amplia a productores de alta diferenciación y sofisticación con elementos interculturales y que se encuentran únicamente en la Provincia de Arauco.

El siguiente paso para los empresarios es concretar esta plataforma comercial de modo de ofrecer una mejor salida a sus productos, donde destaca la presencia de textiles, café y cocina de origen con aroma y sabores patrimoniales como el maqui y la aceituna, elementos gourmet de origen nativos, condimentos con exclusivos sabores nativos, centros de Ecoturismo, actividades de naturaleza y de intereses especiales y el Observatorio Astronómico Yupan, con los que se espera aportar al desarrollo económico del turismo realizado en la provincia.

El director ejecutivo del Comité de Desarrollo Productivo de Corfo para la Región, Juan Martínez, aseguró que “esto es el primer paso formal para potenciar y visibilizar de mejor manera todas aquellas fortalezas que ofrece el territorio Arauco, uno de los territorios que se ha unido al programa estratégico que



Los diez emprendedores Digueros acuden a este taller turístico-cultural en reuniones en el Hotel Rocasolva Petró de Concepción.

impulsamos en la provincia”.

Juan Sergio González, vicepresidente de Protur Biotío y gerente de Operaciones de Turismo y Cultura, está tipo de iniciativas vinculadas con los objetivos de la agrupación.

“Nos parece una super buena oportunidad de integración con la provincia para potenciar lo que ha generado el programa Transforma Turismo, con productos de alto potencial y rentables a posibles socios compradores que son un parte de nuestra agrupación”, indicó.

A la idea agrega, es potenciar esta

alianza virtuosa para mostrar la región como un destino más apto aún y más diversa para desarrollar el turismo de negocios y convenciones en la zona.

Cabe destacar que el Programa estratégico de Turismo para la Provincia de Arauco es financiado por el programa provincial Zona de Resaca y ejecutado por Corporación. Cabe mencionar que este programa son una de las medidas de inversión estratégica contenidas en la Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento impulsada por el gobierno.