



Joaquín Pinilla aceptó un desafío para incorporar a una socia a su proyecto

Cadena de trueques: emprendedor convirtió una boleta arrugada en un iPad

Se apoyó de su Instagram, donde muestra la evolución del trueque y de un grupo que creó en WhatsApp.

MAURICIO RUIZ

En junio de este año comenzó todo. Al tratar de darle valor a su emprendimiento llamado MindSight, que ayuda a las personas a tener un mejor dormir, le pidió a la psicóloga Valentina Moraga que se sumara como socia a su proyecto. Para aceptar, ella le puso una condición a Joaquín Pinilla, 25 años, ingeniero comercial de la Universidad de Los Andes, que gran parte de su vida ha estado asociado al mundo de la innovación y los negocios.

“Me dijo que se unía como socia si le lograba sacar valor a una boleta y sacó un papel arrugado. Lo único que se me ocurrió fue intentar cambiarlo, hacer un trueque”, cuenta Pinilla.

Hoy, ese trozo de papel ya escaló hasta un iPad, y dice ir por más. Lo primero que logró por la boleta fue un par de calcetines en una reunión de grupo de amigos, y todos sus logros los fue registrando en su cuenta de Instagram (@joaco_pinilla). Decidió, después, profundizar este desafío: él participa en una comunidad por WhatsApp que se llama Solo Amigos y sumó el grupo Solo Trueque que lo ayudó a realizar cerca 12 trueques en su cruzada hasta llegar al iPad. Aparte de sus operaciones, en esa comunidad se realizan otros intercambios entre los usuarios, que son más de 150.

“En Chile el sistema de trueque es bien usado, sobre todo por Facebook (ver recuadro). A mí me ha resultado el desafío y espero llegar a tener auto, aunque el espíritu es estar dispuesto a intercambiar lo que la comunidad quiera ofrecer”, dice Pinilla.

¿Por qué crees que te ha ido bien?

“Porque conté cuál era mi objetivo de cambiar ese papel y también siento que ayudó mi espíritu emprendedor que tengo desde chico: en el colegio vendía mermelada de piña; en la Universidad de Los Andes cree la incubadora de negocios, trabajé en Start Up Chile y he sumado emprendimientos,



como Senior, que ya cerró, pero era capacitación para personas sobre los 50 años; asesoré a Chilebots, que es de logística de última milla y estoy lanzando MindSight, que es un asistente personalizado para dormir mejor a través de la salud mental y la nutrición.

¿Qué has logrado cambiar en esta cadena de trueques?

“Partí con los calcetines, que me cambió Carlos, y él me dijo que me cambiaba la boleta si seguía con el desafío. Después Christopher me cambió otro par de calcetines. Luego conseguí un juego de mesa, luego vino un teclado de computador, eso lo cambié por una muñeca bailarina Froens y una pis-

tola Nerf y luego me cambiaron un pack para fabricar cerveza, después la startup Dropit me cambió un kit de limpieza, luego vinieron un kit para hacer deportes más un perfume, una impresora y un micrófono, después una manta pesada Hypnos y finalmente, Franco, que me contactó por Instagram, me cambió el iPad por la manta pesada. Todos los productos que cambié costaban más que el anterior.

¿La idea es que Solo Trueque se pueda transformar en un negocio?

“Podría ser, convertirse en una aplicación para hacer trueques, pero no es mi objetivo, por el momento quiero seguir y, por qué no, llegar al auto.

Franco le cambió a Joaquín Pinilla el iPad por la manta pesada.

“Hay más de 50 grupos de Facebook”

Marcela Vilches y Soraya Aguilar crearon una plataforma que la llamaron Truequea, que sería un espacio gratuito para que las personas pudiesen realizar trueques pero, por su poca escalabilidad, el proyecto varió en ofrecer una herramienta para que empresas, por una pequeña comisión, realicen sus intercambios. Ya tienen invitadas algunas entidades que están operando, pero esperan que el lanzamiento oficial y masivo de Renicom.cl sea en el corto plazo. Para llegar este negocio, Vilches cuenta que realizaron un estudio de mercado que ratificara la percepción de que en esta era digital, más el empujón que le dio la pandemia, el trueque es un sistema de moda en Chile, que se está dando en muchas ciudades y diversas comunidades. “Detectamos más de 50 grupos de Facebook que se dedicaban, de una u otra forma, al intercambio de productos y servicios y contabilizamos que algunos tienen más de 18.000 personas, lo que es muy relevante”, comenta Vilches.