hoyxhoy
hoyxhoy.cl

Fecha: 11/04/2025 Audiencia: 0 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $414.718 Tirada: 0 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $475.850 Difusión: 0
Vpe portada: $475.850 Ocupación: 87,15%

Arquitecto innovó y creó limpiavidrios a través de tabletas solubles en agua

En 2020, mientras trabajaba limpiando casas en Alemania, Nicolás Rematal notó que todos los productos de limpieza venían en envases de plástico. Al volver a Chile se abocó a idear fórmulas sustentables.

Ignacio Arriagada M.

CEDIDA

La pastilla alcanza su rendimiento óptimo disolviéndolo en 500 ml de agua.

CEDIDA

Nicolás Retamal, de 33 años, es CEO de la empresa.

DOS TONELADAS
de envases de plástico ha evitado esta pyme que se fabriquen.

EN UN 95%
busca reducir Dropit la huella de carbono a la hora de transportar los productos.

Tras culminar la carrera de arquitectura en Chile, Nicolás Retamal viajó en 2016 a Europa para cursar un máster. Italia se convirtió en su hogar temporal y en el lugar que le dio, dos años después, la oportunidad para desarrollar un innovador proyecto: un cemento sustentable. Esta labor lo acercó por primera vez a los laboratorios, donde logró fabricar el material. Su talento no pasó desapercibido y fue contratado entonces por una empresa alemana de arquitectura.

"Si bien me estaba yendo bien a nivel económico y profesional, mi corazón y vocación estaba en la ciencia, en el trabajo en laboratorios. A eso me quería dedicar. En 2020, justo cuando en Alemania y Europa se hablaba de un virus, de resfríos masivos, que luego se convirtió en una emergencia sanitaria, yo decidí renunciar para cumplir mi objetivo. Mi vida cambió rotundamente", recuerda Nicolás.

Las efectos del covid-19 repercutieron en el ámbito laboral. Los despidos se multiplicaron, muchos proyectos se detuvieron y las oportunidades se desvanecieron. Ante ese escenario, Retamal debió reinventarse y se dedicó a limpiar casas y a trabajar en la construcción. Ejerciendo ambos oficios quedó pasmado con la gran cantidad de plástico proveniente de los productos de limpieza y que debía botar día a día.

"Consciente del impacto medioambiental, pensé que era necesario reinventar los productos de limpieza. Unos días después, mi compañera de departamento trajo unas tabletas efervescentes de limpieza, una multiuso y otra para el piso. Las probé y pensé que se podían mejorar. En las mañanas trabajaba y en las tardes estudiaba química y hacía mezclas", dice el arquitecto, hoy de 33 años.

DE VUELTA A CHILE

A dos meses que expirara su visa, Nicolás emprendió un viaje por Europa para definir su futuro al llegar a Chile. Su pasión se impuso y decidió por hacer tabletas de limpieza. Al pisar suelo nacional, en 2020, llamó a un primo para proponerle el proyecto, quien, sin dudarlo, aceptó. Faltaba lo más importante: materializar la idea.

"Ninguno de los dos sabíamos cómo hacerlo, por lo tanto, nos dedicamos a estudiar y, con esa información, nos pusimos a probar fórmulas para conseguir el producto. Una pieza en la casa de mi mamá, en Las Condes, se convirtió en nuestro laboratorio artesanal. Con herramientas básicas y otras artesanales nos dedicamos al ensayo y error. En paralelo, formalizamos la empresa, a la que llamamos Dropit", relata el emprendedor.

A mediados de 2021, y tras sumar un tercer socio, dieron con cinco prototipos en polvo: lavaloza, detergente, lavapiso, limpia cocina y limpia vidrios. Colocados en sachets, fueron entregados a amigos y familiares para que evaluaron su eficacia. Solo dos cumplieron, pero a bajo nivel. Con el dinero obtenido de la Incubadora UDD y un premio de la Municipalidad de Las Condes, el trío importó una "entabletadora" para mejorar el insumo. El resultado seguía siendo insatisfactorio.

A lo anterior se sumó una mala inversión. "Con otros recursos le pagamos a practicantes para potenciar las redes sociales y diseñar el área de ventas. Ese fue un error, porque todavía no estaba listo el producto. Promocionamos algo que no estaba 100%. Quemamos ese dinero", reconoce el arquitecto.

Tras la fallida movida, se enfocaron en buscar nuevos recursos para, de una vez, perfeccionar el insumo de limpieza. Lo anterior se logró concretar gracias a nuevos fondos provenientes de Corfo y de un concurso de una minera.

"Por primera vez armamos un equipo profesional. Uno de ellos fue un químico, quien por nueve meses mejoró las fórmulas y creó otras. También compramos materiales y herramientas para equiparar y subir el nivel del laboratorio casero que teníamos en la casa de mi mamá", detalla Nicolás.

Los socios tuvieron en sus manos las primeras tabletas de limpiavidrios y multiuso a inicios del 2023. Las ferias de emprendedores fueron su vitrina durante todo ese año. Allí, admite Retamal, asumieron otro desafío, que fue "evangelizar" a los potenciales compradores sobre el nuevo formato, que consistía en tomar el producto y disolverlo en agua. El efecto boca a boca y la aparición en medios de comunicación les dio cierta fama, que se tradujo en mayores ventas.

"A comienzos de 2024 experimentamos una crisis que significó la salida de dos socios. El proyecto estuvo paralizado por seis meses y yo lo retomé a mitad de año. Afortunadamente, gané el TECLA7, de Caja Los Andes, y un concurso de Santander. Toda esa plata la invertí para fabricar más tabletas y desarrollar otras líneas. También retomé las ferias, perfeccioné el laboratorio, cambié la línea gráfica, potencié las redes sociales e implemente el sistema de venta electrónica en la página web", señala Retamal.

En el momento en que el emprendimiento volvía a surgir, Nicolás recibió una noticia que lo incentivó a ir por más. Forbes Chile incluyó a Dropit en la lista de las 100 mejores startups del país el año 2024. La iniciativa destacaba a las mejores y más valoradas empresas emergentes con componente tecnológico.

"Este reconocimiento me impulsó a asumir nuevos desafíos este año (2025). Estos son escalar en ventas, entrar al retail y levantar inversión para fabricar y diseñar nuevas líneas de productos", precisa el CEO.