LITORALPRESS

Fecha: 09-06-2024
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LOS CORNERSHOP AHORA PONEN FICHAS EN STARTUP DE TRABAJO FREELANCE

Pág. : 21
Cm2: 655,5
VPE: $ 5.808.681

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR MARÍA JOSÉ GUTIÉRREZ

Ignacio Basso, CEO de Seeds.

LOS CORNERSHOP AHORA PONEN FICHAS EN STARTUP DE TRABAJO FREELANCE

Hace un mes, Oskar Hjertonsson, Daniel Undurraga y Juan Pablo Cuevas invirtieron en Seeds, una plataforma de talento que conecta a jóvenes profesionales con grandes empresas para trabajar por proyectos. La startup de origen argentino, con operaciones en Chile y México, se prepara para levantar la Serie A, apoyada también por el CEO global de Old Navy y el COO de Globant.

Rusia, Mundial de Fútbol 2018. ¿Qué tiene que ver la Copa del Mundo con una startup de trabajo? Poco y nada. Pero para Ignacio Basso (32), CEO de Seeds, lo fue todo: estar allá tras renunciar a su empleo en Aerolíneas Argentinas luego de tres años, junto a su amigo, el también argentino Martin Calzetti, con tiempo para viajar, descansar y cambiar de aire, fue la clave de un nuevo comienzo. "Estábamos en ese momento medio bisagra, viendo qué vas a hacer con tu carrera: si te querés quedar posicionado dentro de una compañía o si querés buscar, cambiar y qué sé yo", cuenta el ingeniero del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), sobre lo que pensaba a sus 27 años. "Nos encontrábamos en ese dilema de 'no me veo siendo gerente de una misma empresa toda mi vida, sino haciendo cosas diferentes'", relata. Los amigos primero buscaron en qué emprender. No se les ocurrió nada. Así que compraron los pasajes para un viaje de tres meses a Asia.

Conscientes de que a las empresas sus renuncias les generaban un problema, porque habían invertido plata en ellos, pensaron que debían crear una solución que acomodara a ambos lados: una manera en que las generaciones más jóvenes pudieran conectar con las compañías y que éstas, a su vez, pudieran atraer talento de una forma nueva "que no sea transitar esa escalera corporativa de 10 años", dice Basso, "sino que puedan conectarse en 'proyectos' -como llamamos nosotros- donde las personas puedan entrar y salir, y que a su vez permita a las empresas tener el soporte de poder contratar a la gente que necesitan en el momento que lo necesitan". Ahí nace la idea de crear una plataforma que una ambos puntos.

El candidato perfecto

La idea base de Seeds es que en el mundo hay una revolución hacia el trabajo independiente. "Es un poco diferente al 'freelance' en términos de que queremos que el profesional independiente pueda trabajar en grandes compañías, algo que en el mundo freelance no sucede. Además, que pueda hacerlo en proyectos de alto impacto, bien remunerados y que pueda ser sustentable para que las personas puedan transitar toda su carrera laboral sin depender sólo de una empresa", dice.

Fundadores de Cornershop

Cómo funciona: la plataforma opera como un marketplace. Ahí cualquier profesional (no es para trabajos técnicos ni operativos) se puede registrar y armar su CV, para luego pasar a la etapa de validación que empieza con un screening que determina las probabilidades de que ese perfil sea atractivo para los empleadores. Luego va la fase técnica, a través de la aplicación de la plataforma TestGorilla que se estructura según el rol al que se esté postulando (product owner, data scientist, etc.) que valida si el postulante tiene las habilidades técnicas necesarias. Después viene la aplicación de un test conductual de habilidades blandas, integrado con una plataforma llamada PDA.

Con esa información, el sistema crea una especie de "data set" sobre la persona, que luego es validada a través de una entrevista con un experto de Seeds: "Si es un data scientist te llevamos con un data scientist súper senior que esté trabajando en alguna compañía relevante", explica Basso. "Ese proceso lo hacemos utilizando tecnología y una red de expertos interna que trata de garantizar que nos quedemos con lo que nosotros denominamos el 'top talent', es decir profesionales con buena experiencia laboral, que tengan skills necesarios y que además sean los mejores performances dentro de ese proceso de validación". Después de todo eso, pasan a ser parte de la comunidad de "Seeders" que les permite acceder a proyectos afines. Cuando hay match es turno de que la empresa haga la entrevista de selección. En general, dice Basso, Seeds entrega tres perfiles de candidatos a las compañías, y la idea es que en 72 horas el proceso de selección y contratación quede listo.

Las empresas le pagan a Seeds y ésta a su vez paga las remuneraciones a los nuevos empleados. El fee que cobra la plataforma a la empresa va entre 20 y 60% de la remuneración que dará al empleado; es decir, si éste ganará 100, Seeds cobrará a la compañía entre 120 y 160 al mes. Esto hace que los clientes de Seeds sean mayoritariamente grandes corporaciones, que puedan costear el servicio, como Unilever, Abinbev, Coca-Cola Andina, BHP, etc.

Para el postulante, el servicio es gratuito. A la fecha se han registrado cerca de 40 mil personas, de las cuales 3.500 han sido seleccionadas por la plataforma.

Terminado el contrato -en promedio son proyectos de nueve meses- la persona puede volver a aplicar a un nuevo trabajo, a menos que la empresa quiera reclutarla de forma permanente... y el profesional quiera quedarse.

"Piensa en grande"

En 2021, Basso, Calzetti y otros dos compañeros del ITBA lanzaron la startup en Argentina. A comienzos de 2023 aterrizaron en Chile y este año abrieron México. El 90% del equipo está en Buenos Aires, 10% en Santiago y Basso está instalado en Miami, principalmente para levantar capital.

Fue así como hace un mes llegó al sueco Oskar Hjertonsson, fundador de Cornershop, que también vive en Estados Unidos (San Francisco). El gancho lo hizo Horacio Barbeito, ex CEO de Walmart Chile y actual presidente y CEO global de Old Navy, que invirtió en Seeds. A Hjertonsson le interesó escuchar sobre la startup. "No quiero poner palabras en su boca, pero creo que sabe que somos un equipo comprometido en crecer, pero a su vez no somos ningunos derrochadores, que también es algo que pasa un montón en el mundo startup. Tenemos los pies en la tierra, lo que a veces tampoco está tan bueno, porque tienes que animarte a soñar grande para hacer eso", asegura riendo. Y agrega: "Nosotros detectamos en él esa posibilidad de tener a alguien que en cualquier conversación te está diciendo 'piensa en grande, sueña un poco más'".

Posteriormente se sumaron los otros dos fundadores de Cornershop, Daniel Undurraga y Juan Pablo Cuevas. Al respecto, el sueco asegura: "Yo creo que el mercado laboral va a cambiar mucho, va a ser cada vez más flexible en todos los sentidos. Me gusta el equipo de Seeds y lo que están construyendo".

Horacio Barbeito, en tanto, les trae la experiencia desde el punto de vista de las grandes corporaciones, dice Basso. A éstos se suman como inversores Gastón Parisier, fundador de BigBox en Argentina, y Guillermo Marsicovetere, COO de Globant. "Con estos inversionistas ángeles tenemos el plan de ir a buscar a los grandes inversores porque queremos consolidar la expansión en Latam primero y comenzar la expansión en Estados Unidos", agrega. +