LITORALPRESS

Fecha: 28-07-2024
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: MELLIZOS EN ACCION

Pág. : 20
Cm2: 662,8

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

MELLIZOS EN ACCIÓN

UNA PLATAFORMA PARA CONECTAR PYMES CON ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS. ESA FUE LA IDEA QUE SE LE OCURRIÓ A LOS HERMANOS GUILLOF EN LOS PATIOS DE LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ. EL NEGOCIO AGARRÓ FUERZA Y EN JUNIO FACTURARON US$ 50 MIL. AHORA TIENEN 7 MIL ESTUDIANTES INSCRITOS Y RECIBIERON US$ 475 MIL DE INVERSIÓN. TODO, MIENTRAS AÚN SIGUEN YENDO A CLASES Y ESTUDIANDO.

Alan y Eitan Guiloff son mellizos. Han estado los 22 años de sus vidas juntos. Fueron compañeros de colegio y hoy estudian en la misma universidad, aunque distintas carreras. El primero es más extrovertido; le gusta hablar, ir a reuniones y hacer entrevistas, mientras que el segundo tiene una mente más práctica, operativa y lleva la relación con los inversionistas y los números. Este, estudia ingeniería civil, y su hermano ingeniería comercial. Hoy, son socios.

A pesar de la corta edad, tienen las cosas claras. "Cuando partimos y esto empezó a crecer muy fuerte, lo primero que hicimos fue conversar. Hay un dicho: 'Es mejor estar con la cara roja un minuto que estar con la cara verde dos meses'. Entonces ahí dijimos 'separemos la vida familiar con la vida laboral. Cuando tengamos un problema, lo solucionamos el mismo día y lo conversamos nosotros'. Con mi hermano no solemos pelear mucho, somos tan distintos... Él tiene un carácter más tranquilo, a mí me gusta todo rápido, más acelerado. Yo siempre he dicho que él es el auto y yo el motor", afirma Alan.

"Pero yo soy un Ferrari', acota Eitan.

Siete mil estudiantes

En septiembre del año pasado, mientras conversaban en las ventanas de clases en la Universidad Adolfo Ibáñez, los Guiloff escuchaban frecuentemente una queja de sus amigos: no lograban ganar dinero. Esto les prendió una ampolleta, y aunque la idea parece no ser novedosa, crearon Tasky, una plataforma para que universitarios tengan trabajos remunerados por hora o servicios.

Fueron a conversar la idea con el director de emprendimiento de su universidad, Alan Farcas, y éste les sugirió que empezaran con un grupo de WhatsApp para validar la idea. Querían conectar a pymes con mano de obra barata y calificada como son los universitarios.

Partieron con un grupo de WhatsApp de 15 amigos y 30 familiares o cercanos con empresas. Éstos solicitaban una tarea, ponían un precio y los estudiantes postulaban a realizarla. "De a poco empezó a expandirse el boca a boca, nunca pensamos que iba a ser así y ya tenemos 7.000 estudiantes y 4.400 *askers*, que son los que ofrecen trabajos", asegura Alan.

Con la idea validada buscaron consejos y sumaron como fundadores a los empresarios David Batikoff, David Geni y Eduardo Link. Partieron con US$ 100 mil iniciales a finales del año pasado, pero el crecimiento ha sido tan explosivo que "sólo hemos usado US$ 2 mil", confiesa Eitan.

Entra Ian Lee

Uno de los socios le hizo llegar al fundador de Examedi, Ian Lee, un comentario. "Mira lo que estamos haciendo, está entretenido. Está creciendo fuerte y son dos cabros jóvenes más o menos de tu edad, escúchalos un segundo", le dijo. Al poco tiempo Lee probó la plataforma, pidió que le subieran unos medicamentos a la nieve y ofreció dinero a cambio de que le limpiaran la parrilla. Tras eso, se sumó como inversionista.

En conversación con DF MAS, Lee comenta que invirtió "porque me encantó el MVP que estaban haciendo. Es un equipo que partió sin nada de tecnología. De hecho, sin página web y sólo haciendo grupos de WhatsApp lograron llegar a varios millones mensuales de facturación. Lograron hacer mucho con nada".

Además, agrega, "me encanta la problemática que están solucionando, hay soluciones muy estructuradas a

LITORALPRESS

Fecha: 28-07-2024
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: MELLIZOS EN ACCION

Pág. : 21
Cm2: 323,4

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

problemas y por eso salen aplicaciones específicas para ciertas cosas, pero lo de ellos es como un 'necesito ayuda en algo, estoy dispuesto a pagar y poner mi propio precio'".

El CEO de Examedi tuvo una experiencia personal. "Me convencí porque subí a la nieve un fin de semana. Como tengo hipertensión, necesito un medicamento todos los días y con la altura ya me estaba mareando. En el camino me di cuenta de que no tenía mi medicamento en el bolso y dije, '¿qué hago? ¿Bajo de vuelta, me demoro una hora y vuelvo a subir y me pierdo toda la tarde?' No, cuando llegue, decidí, voy a mandar un mensaje por el grupo y voy a ofrecer 50 lucas más bencina para que alguien me traiga el medicamento. Lo mandé el mismo día en la noche: 'Pago esto, necesito que el remedio esté aquí antes de la una', que era a la hora que quería salir a esquiar. Dicho y hecho: dentro de 10 o 15 minutos ya tenía alguien asignado".

"Él nos está apoyando, fue nuestro primer inversor, pero el tema de los inversionistas te lo puede comentar mi hermano. Ya cerramos la primera ronda", dice Alan. "Cerramos con *friends and family* y un inversionista ángel privado. Tenemos US$ 475 mil", agrega Eitan.

Las cifras crecen cada semana. En abril de este año se acercaron a un mentor, del cual prefieren resguardar su nombre, pero adelantan que es "un alto ejecutivo en PedidosYa", y le preguntaron cuántos servicios creía él que podían hacer al mes. "No le están metiendo plata y todo va a ser boca a boca, estimo que van a hacer entre cinco y 10 al mes. Tal vez 20 en un escenario positivo", les dijo. "Pero hicimos el doble", afirma Alan.

Los mellizos aseguran que en junio pasaron las 100 transacciones diarias y el 90% de los *askers* volvían a solicitar un servicio. El mes pasado facturaron US$ 50 mil. "En términos de proyecciones, vamos a facturar US$ 1 millón este año, pero creo que si nos ponemos optimistas, puede ser el doble", dice Eitan. "Pero, ¿por qué optimistas? Porque estamos hablando de estos números sin publicidad", agrega Alan. Hace una pausa y lanza: "Esto es algo grande".

"Tarde o temprano vamos a ser el Uber de los servicios"

Los *taskers*, como llaman a los estudiantes que se inscriben en la plataforma, deben presentar su certificado de alumno regular y datos de identidad para postular a realizar servicios. "Porque la seguridad es lo primero. Todos sabemos cómo está el país", menciona Alan.

Y tiene un punto: muchas tareas incluyen llevar a adultos mayores al doctor y labores al interior de casas residenciales.

Tienen estudiantes de distintas disciplinas. Algunos son de instituciones técnicas, que cursan carreras como mecánica automotriz e incluso cuentan con alumnos de la academia culinaria Ecolé.

Los servicios más solicitados por los *askers* son clases particulares, arreglos en el hogar, paseo y hotel para perros, traslados de personas, cocineros a domicilio y cuidadores para adultos mayores, entre otros. ¿Y la petición más freak? Una persona solicitó una pareja para que lo acompañara a un matrimonio.

"Hay algunas cosas más privadas que no te podemos decir", bromea Alan.

"Cuenta lo de Argentina", le dice Eitan a su hermano, riendo. Él hace caso. "Una mujer viajó a Buenos Aires, Argentina, y se le quedaron los remedios. Publicó en Tasky, ofreció $ 25 mil, y un estudiante que viajaba al día siguiente se los llevó".

La ambición, dicen, es grande. "Tarde o temprano vamos a ser el Uber de los servicios", cree Alan. Cobran un 15% de comisión por trabajo.

Yoga y Elon Musk

Dicen los hermanos que siempre han escuchado hablar de emprendimiento en su casa, ya que tanto su padre como su madre son emprendedores. "Siempre nos enseñaron a escuchar y buscar soluciones... y lo más importante, de enamorarse del problema y no de la idea", afirma Alan.

Siguiendo las prácticas de algunos emprendedores, Alan intentó levantarse a las 5:30 de la mañana. Pero "me duró tres días", confiesa. Actualmente, se levanta a las 6:30 y empieza la jornada con 15 minutos de yoga y siete páginas de lectura. Su hermano es más nocturno y prefiere quedarse hasta tarde trabajando.

- ¿En qué minuto estudian?

- No estudiamos.

Ambos lo dicen al unísono y riendo. "Pero pasamos los ramos", asegura Alan. Y agrega: "Menos mal somos mellizos y nos complementamos muy bien". Los dos leen constantemente a Elon Musk, el fundador de Tesla, SpaceX, Starlink y PayPal.

Por ahora no pretenden dejar los estudios, ya que eso les permite tener cercanía directa con su público. Su referente en Estados Unidos es la startup Taskrabbit (adquirida por Ikea) y en Chile compiten con Time Jobs y Taak.

A pesar de esto, confían en ellos mismos. "Nos vamos a comer Chile, ese es el objetivo. Tenemos un equipo fuerte y sólido (trabajan 12 personas, todos ellos universitarios), gente que cree en nosotros e inversionistas. Esto va a ser fuerte. Uno tiene que soñar en grande y la vamos a sacar del estadio. Este es un emprendimiento con impacto social. Ese es mi foco, es el foco de Eitan y eso es lo que nunca vamos a cambiar", declara Alan. +