

Más de millón y medio de productos en un clic

Carmen Sofia Alfonso A.

Periodista

Tráetelo es una tienda en línea que pone al alcance de los compradores latinoamericanos doce categorías de artículos provenientes de Estados Unidos y Europa, con la posibilidad de pagar en su moneda local.

Los fundadores de Tráetelo.com, antes que emprendedores, son consumidores latinoamericanos, habitantes de una región del planeta donde la variedad de productos no es tan extensa como en Estados Unidos y Europa. Con esa debilidad en mente, Enrique Ramírez, Enrique Jahn, Enrique García, Moisés Davidovits, Manuel Berrizbeitia y Federico Torres, los creadores de la firma, vieron una oportunidad de negocio: poner al alcance de la mano de los compradores de América Latina más de un millón y medio de productos originales, ausentes de sus mercados, con la facilidad de pagar en sus monedas nacionales.

Antes de comenzar a trabajar en tráetelo.com, Jahn y García tenían un negocio de logística internacional, mientras que los otros fundadores, ingenieros de sistemas, eran emprendedores en internet. Esta mezcla de conocimientos hizo posible materializar la empresa.

Además de la poca oferta de productos una de las cosas que los ayudó a definir el concepto de la compañía fue que las tiendas en línea de Estados Unidos y Europa ofrecen ventas a otros países, pero en su idioma local, sin aceptar los medios de pago de los latinoamericanos y sin hacerse responsables del envío. Como afirma Torres:

Al ingresar en tráetelo.com el cibernauta encuentra una amplia variedad de productos nuevos y originales. Marcas globales y compradores latinoamericanos se encuentran en una experiencia segura y sin las complicaciones típicas de una compra internacional. Hemos evolucionado de tienda (con solo inventario propio) a supertienda, pues el catálogo de artículos que brindamos está formado por cientos de proveedores y millones de productos. La razón de esta estrategia es satisfacer el enorme apetito por la diversidad que tiene el comprador latinoamericano.

Obstáculos

Una vez identificada la oportunidad de negocio, los fundadores de la empresa comenzaron a determinar con cuáles recursos contaban para emprender. Lo primero que vieron fue la formación en ingeniería, lo que les dio la capacidad de desarrollar las primeras versiones del *software*.

Ese fue el punto de partida. En el camino encontraron tropiezos. Uno de ellos surgió cuando tuvieron que reconocer que una de sus hipótesis no era cierta. En esos momentos, recomienda Torres, hay que salir de la zona de confort y producir soluciones creativas a los problemas: «La rigurosidad en la medición de cada experimento es la mejor arma contra la incertidumbre, a medida que acumulas aprendizajes, desarrollas la estrategia, mejoras el producto y confirmas que realmente tienes algo entre las manos».

Semanas antes de inaugurar la página armaron un robusto inventario de artículos que creían podían ser atractivos. Invirtieron buena parte de sus

primer lugar los hizo merecedores de un premio importante en efectivo y un contrato regional de promoción en la red de bancos del grupo. «Recomiendo a todos los emprendedores participar en este concurso, y en todos los demás que puedan. Otro muy prestigioso, y que facilita la aceleración del negocio, es el que ofrece la Academia Wayra, del grupo Telefónica», expresó Torres con gran convicción.

Haber ganado este concurso hizo que el BBVA se convirtiera en la primera ayuda financiera para constituir el capital de la empresa. Más recientemente, el grupo Angel Investors también apoyó a Tráetelo.com. «Por esto es importante darse a conocer en las competencias».

Después del camino andado y los logros alcanzados Torres recomienda a todos los que tengan la curiosidad y el interés en emprender:

... seguir sus instintos para identificar una necesidad y luego validar con experimentos sus primeras hipótesis. Pero lo que resulta de-



ahorros en artículos, que en su mayoría jamás se vendió. Eso les exigió reinventarse para entender los gustos de los consumidores y cambiar la estrategia detrás del catálogo de productos. A modo de anécdota, los fundadores de Tráetelo.com guardan como recuerdos de los inicios de la empresa productos que nunca se vendieron: USB y pen-drives de 12 MB son algunos de ellos.

Éxitos

Pero no todo ha sido obstáculos. En la trayectoria de la página también ha habido momentos exitosos. Uno de los más significativos fue cuando la empresa ganó el concurso BBVA Open Talent Internacional en Madrid, en el que participaron firmas de todo el mundo. Obtener el

terminante es lanzarse al agua con 110 por ciento de compromiso y sin distracciones. Una vez le escuché decir al emprendedor e inversionista argentino Hernán Kazaa algo así: «Hay que meterse en el agua con los dos pies, porque si dejas uno en la arena siempre tendrás la opción de salirte cuando el agua este muy fría».

Todos los socios deben remar hacia la misma dirección, pero se debe tener claro el valor que aporta cada uno a la empresa: «Los socios deben complementarse en términos de habilidades. También es importante que tenga un momento de vida compatible con los sacrificios necesarios durante los años de arranque», concluye Torres. ■