



## WeHostels

### David contra Goliat en el mundo virtual

Diego Sáez vivió en Europa y Estados Unidos, lugares en donde descubrió oportunidades de negocio relacionadas con el turismo. Experimentó en el rubro, pero no consiguió buenos resultados. A finales de 2010 decide probar suerte en Chile, motivado por los fondos económicos disponibles para emprendimientos tecnológicos. Gracias a Start-Up Chile, en 2011 fundó Wehostels, una empresa que presta servicios turísticos y que facilita la búsqueda de hostales en todo el mundo. Debido a la masificación de los smartphones, Diego está pensando cambiarse 100% al mobile commerce, pero esta posibilidad causa divisiones en su equipo de trabajo y desconfianza en sus inversionistas.

*“El servicio se posicionó bien en el mercado. En dos años la compañía ya tiene 200.000 clientes y 40.000 hostales para reservar en línea. Todo un éxito, lo que les permitió abrir oficinas en Estados Unidos para competir nuevamente allá”.*

#### **El sueño personal por sobre la estabilidad laboral**

Diego Sáez es argentino y estudió administración de empresas, carrera de la que se tituló en 2006. Gracias a sus buenas calificaciones obtuvo una beca para estudiar un máster en Barcelona, oportunidad que aprovechó para cumplir su sueño de viajar por Europa, visitando más de 25 países. La decisión la tomó pese a estar trabajando en la empresa de energía más importante del norte de Argentina.

Cuando su visa de estudios caducó en 2009, Diego prolongó su estadía en España al conseguir trabajo en una prestigiosa consultora de contabilidad, pero nuevamente sus deseos de explorar oportunidades de negocio en otro país lo llevaron a renunciar y viajar a Nueva York.

La experiencia neoyorquina

Fue a comienzos de 2010 cuando Sáez viajó a Estados Unidos. Una vez allá sintió que ya tenía la suficiente experiencia como para comenzar con un emprendimiento propio. Con sus múltiples viajes Diego había acumulado conocimientos como para detectar oportunidades de negocio relacionadas con el comercio web y el turismo. Por lo tanto, junto a unos amigos y sin tener nociones claras de cómo armar un negocio, decidió implementar una plataforma web de entrega de información turística a los consumidores. Se consiguieron usuarios y auspiciadores, sin embargo, las cosas no resultaban. La competencia que tenían era muy fuerte. Ellos consideraban que estaban “jugando en las ligas mayores, pero siendo el peor equipo”, ya que configuraban mal los cargos, perdían tiempo en asuntos que al final no eran relevantes y no tenían experiencia levantando capital.

Estando en Nueva York se enteraron de la existencia de Start-Up Chile<sup>1</sup>. A Diego le pareció una buena oportunidad para conseguir financiamiento, no así a sus socios estadounidenses; lo que, sumado a diferencias de opinión de hacia dónde dirigir el proyecto, ocasionó el quiebre de la sociedad.

### **Start-Up Chile y el nacimiento de WeHostels**

Diego partió nuevamente desde cero, otra vez en un país distinto y ya sin el apoyo de sus socios. Ahora la empresa sería una plataforma transaccional en la que la gente tendría la oportunidad de comprar su servicio turístico. La idea surgió por lo deficitario de los servicios de hostales y lo difícil que es conseguir un lugar para alojarse cuando se está de viaje.

Se creó un dispositivo que aprovechaba la información disponible en las redes sociales y se gestionó un modelo de negocios vía web. Gracias al primer aporte económico de Start-Up Chile Diego implementó una unidad de

desarrolladores digitales en Colombia y recaudó un millón de dólares en seis meses, a través de inversionistas argentinos y estadounidenses.

El servicio se posicionó bien en el mercado. En dos años la compañía ya tiene 200.000 clientes y 40.000 hostales para reservar en línea. Todo un éxito que les permitió abrir oficinas en Estados Unidos para competir nuevamente allá. Cuando WeHostels ingresó al mercado estadounidense, la competencia, alertada por los buenos números del negocio de Diego Sáez, comenzó a aprovechar su poder adquisitivo y gastó millones de dólares en marketing.

Estudiando la situación, WeHostels descubrió que todas las empresas de la industria vendían a través de sitios web y nadie utilizaba las aplicaciones móviles. Además Diego se percató de que el mobile commerce representaba un 10% de las ventas, pero anualmente esta modalidad crecía exponencialmente, a un ritmo del 400%, tendencia que confirmaban estudios de Google. Al profundizar su investigación Diego pudo darse cuenta de que sólo el 2% de los turistas -en su mayoría estadounidenses y canadienses- compra vía aplicaciones móviles, pero las proyecciones indican que en cinco años el porcentaje representará un 20%. Tomar la decisión de cambiarse al comercio móvil genera incertidumbre y desconfianza entre los inversionistas, los que también son dueños de una parte de la empresa.

Considerando la molestia de los inversionistas, el inexplorado modelo de transacciones económicas vía teléfono móvil y la dura competencia en el mercado estadounidense, Diego se pregunta ¿Seguimos compitiendo con los gigantes en el sitio web o nos trasladamos al mobile commerce, vía aplicaciones para smartphones?

<sup>1</sup>Start-Up Chile es un programa creado por el Gobierno de Chile, ejecutado por Corfo a través de Innova Chile, que busca atraer empresarios de alto potencial en etapa temprana para arrancar sus emprendimientos en Chile. El objetivo final del programa es convertir a Chile en un centro empresarial y de innovación líder en América Latina, lo que es una misión compartida por el Gobierno de Chile y un objetivo principal del Ministerio de Economía.