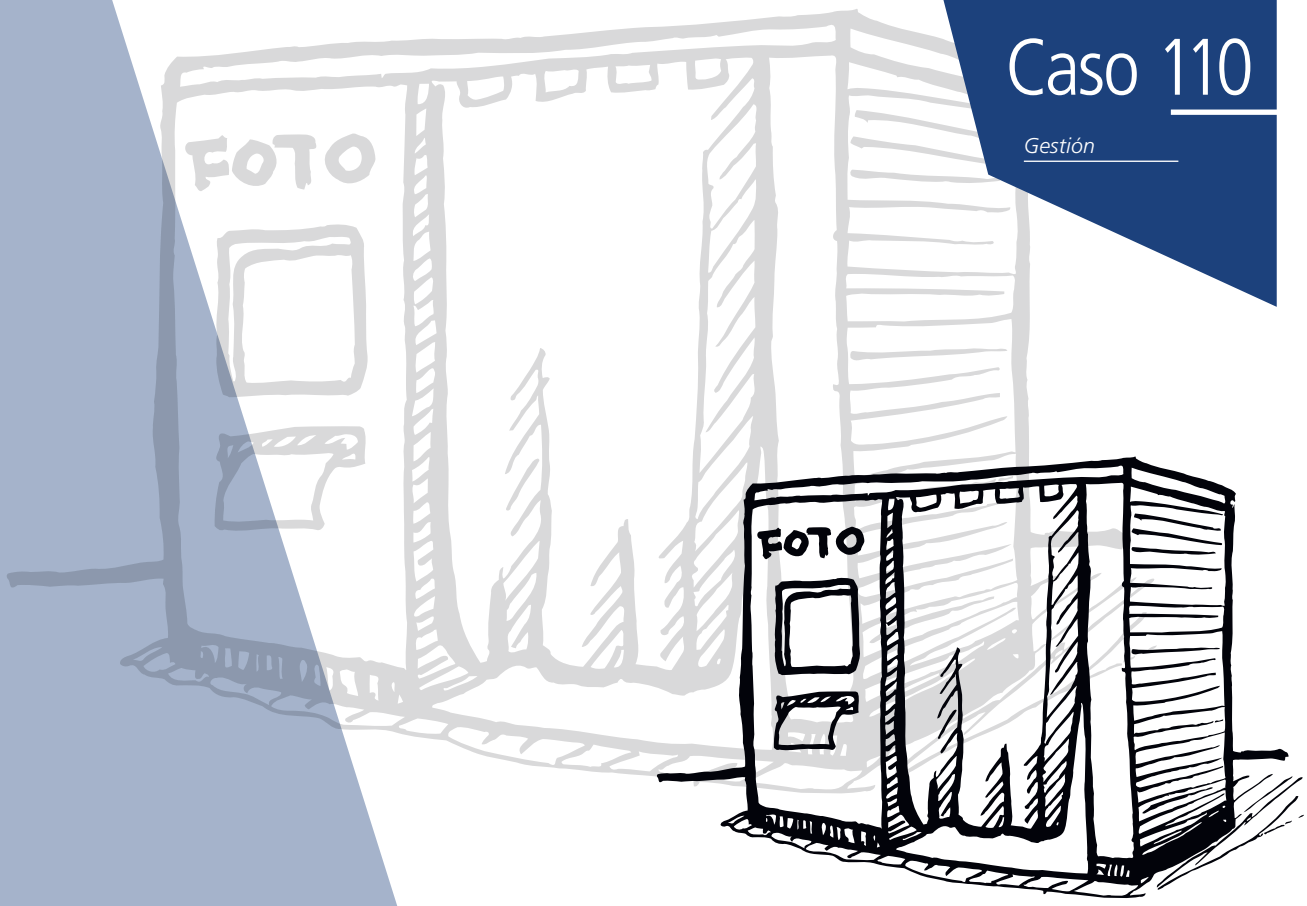

Check-Box

Un tótem de innovación

"Proporcionar un momento único e inolvidable en tu evento, con una propuesta innovadora en el mercado por su diseño de tótems, pensando en cada detalle gráfico y tecnológico" es la misión que tiene este particular emprendimiento en el mercado de cabinas fotográficas a manos de Felipe Reyes y Matías Maira. Nuevas ideas, proactividad y buenos contactos son la tónica de la gestión de este negocio, que nace en Santiago en 2013 y que, si bien no han tenido grandes dificultades, hoy en día el tiempo de los empresarios es escaso, por lo que no pueden dedicarse por completo a este emprendimiento. Por esto temen no poder seguir creciendo como desean y que la actividad pierda fuerza.

"Si bien el grueso del negocio de Check-Box son las cabinas fotográficas, con el tiempo se han dado cuenta de que el principal negocio de este mercado es la entretención en los eventos y es por eso que hoy en día la empresa se encuentra en un proceso de generación de nuevas ideas".

Los primeros pasos

Felipe es un ingeniero comercial de 24 años, que actualmente trabaja en un banco. Su socio Matías, de 26 años, es diseñador y auxiliar de vuelo en una importante aerolínea nacional. Check-Box nace en 2013 de manos de Felipe y Matías. La idea surge por su disconformidad con el servicio de cabinas fotográficas existentes en el mercado, las cuales apuntan a registrar momentos especiales como matrimonios, eventos corporativos, fiestas, entre otros.

Su primer objetivo empresarial fue mejorar las falencias

que tenía la oferta actual: mejorar el espacio físico ocupado por la mayoría de cabinas, los diseños y asignar un nuevo concepto de fotográfico ligado a tótems, permitiendo así, congregar más gente en una misma foto.

Matías, aprovechando sus conocimientos de diseño, crea el primer tótem fotográfico inspirado en el juego "Super Yenga"[1] generando un nuevo estilo de cabinas, el cual ha tenido un muy buen recibimiento tanto por quienes contratan los servicios de Check-Box como por quienes hacen uso de estos. Siendo un mercado en crecimiento que hoy exige entretención, Check-Box apunta a fiestas de empresas, eventos privados, cenas de gala, matrimonios y eventos corporativos.

Formalizando a Check-Box

Con mucha confianza y viendo a futuro la empresa, Matías y Felipe se están animando a formalizar su emprendimiento. Con la experiencia de haber trabajado como sociedad de responsabilidad limitada deciden asesorarse con un abogado, quien les comenta sobre otro tipo de sociedad más conveniente para su giro. El procedimiento de constitución de este tipo de sociedad requiere de menos trámites que otro tipo de sociedad, lo cual los deja muy animados. Respecto de su administración existe total libertad. Generalmente corresponde a uno o varios de los socios, quien representa a la sociedad judicial y extrajudicialmente, con todas las facultades de administración y disposición. De igual forma se pueden constituir directorios, gerencias, etcétera, sin limitación alguna y sin la obligación de llevar libros como las sociedades anónimas.

A esto se sumaron algunas cláusulas de salida en caso que no resultara la idea, crearon un criterio de valorización de la empresa y se definió la forma de venta de la empresa en caso de disolución o salida de alguno de los socios. Luego de esto, obtuvieron el RUT de la empresa e iniciaron finalmente actividades formando dos giros: Asesorías publicitarias y arriendo de cabinas. A futuro, Felipe y Matías pretenden tener un movimiento de al menos 20 eventos por mes.

Si bien el grueso del negocio de Check-Box son las cabinas fotográficas, con el tiempo se han dado cuenta de que el principal negocio de este mercado es la entretención en eventos y, es por eso que hoy en día la empresa se encuentra en un proceso de generación de nuevas ideas para otorgar una mayor entretención de la mano de productos innovadores. Ejemplos de estos productos son los helicópteros a control remoto que graban eventos al aire libre (Quadcopters) o bolas que contienen cámaras que graban video en alta definición, son parte de las nuevas ideas que piensan implementar para los eventos, acoplándose a los diseños propios de Check-Box que, como señala Felipe, son parte de las ventajas competitivas que poseen respecto de las demás empresas del rubro y que, por cierto, posee una muy buena relación con su proveedor, quien construye los diseños.

¡Sácate una foto!

No hace falta un proceso engorroso para contratar los servicios. Sólo se debe establecer un contacto, responder un par de preguntas, señalar el horario en el que se entregarán los servicios y Check-Box se encarga de estar con sus productos y servicios con la debida anticipación, dejando todo listo a la hora de la foto.

Se prenden las luces, se abre la fila para luego disfrutar de un grato y entretenido momento junto a los amigos. Al hacer clic en la pantalla, se esperan unos segundos, y haciendo uso de los entretenidos cotillones, ya se tiene un entretenido recuerdo impreso al instante.

Dificultades

Como política de inversión Felipe y Matías acuerdan no tener deudas en su estructura de financiamiento, reinvirtiendo el 100% de las ganancias inmediatamente, lo cual ha permitido ahorrar y contar rápidamente con tres cabinas. Sin embargo, sus pretensiones de seguir invirtiendo son mayores y no saben si continuar de la misma forma o endeudarse.

Por otro lado, actualmente los únicos trabajadores son Felipe y Matías, concentrando una gran cantidad de horas de trabajo, debido a la carencia de personal que apoye las nuevas tareas que vienen a futuro, complicando de esta manera el panorama de gestión de la empresa. Ante esto Felipe y Matías piensan en alguna solución que los ayude a solucionar este problema.

[1]Juego de habilidad física y mental, en el cual los participantes -que pueden ser de dos en adelante-, deben retirar bloques de una torre por turnos y colocarlos en su parte superior, hasta que ésta se caiga.