

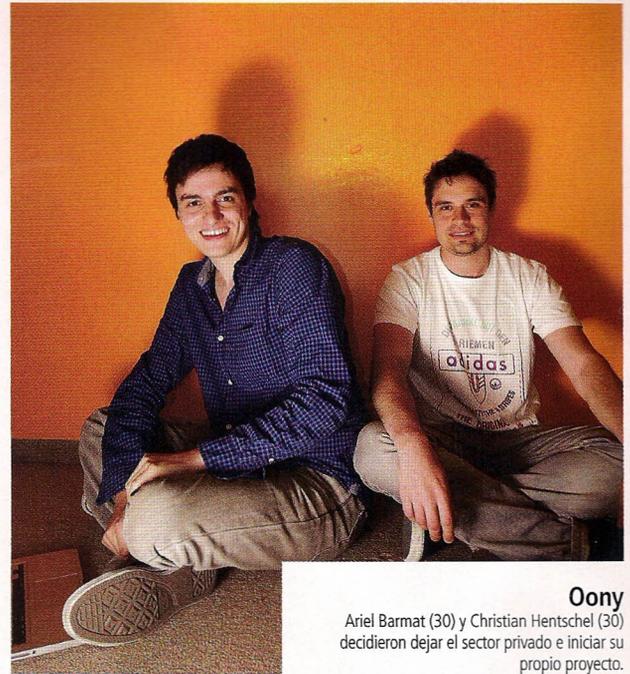
# S Start ups

Oony  
Tienda Nube

## Vender *online*: llave en mano

Ningún *headhunter* pudo con ellos. Pese a las ofertas laborales de las multinacionales que los iban a buscar a los pasillos del ITBA, los cuatro estudiantes de ingeniería ya tenían decidido que serían sus propios jefes. "Todavía no habíamos rendido el último final y ya estábamos pensando a *full* en este proyecto", cuenta José Abuchaem, de 24 años, uno de los fundadores de Tienda Nube junto a Santiago Sosa (25), Martín Palombo (24) y Alejandro Alfonso (23). El *start up* en cuestión es una herramienta de *e-commerce* que permite al internauta tener una tienda *online* personalizada y autogestionable. "El usuario tiene acceso a un administrador para subir sus productos, con un diseño pre-armado y, en minutos, tiene una tienda lista con su propia URL", explican los ingenieros. El proyecto, que les demandó una inversión inicial de \$ 50.000 a principios de 2010, cerrará este año con una facturación cercana a los US\$ 200.000. Dirigido a pequeños comerciantes y emprendedores, el servicio —que tiene una tarifa mínima de \$ 79 por mes— permite integrar la tienda a Facebook y hacer las transacciones con distintos medios de pago y de envío. "La idea es atacar las necesidades periféricas que tiene un emprendedor a la hora de vender", dice Abuchaem. Prueba de su compromiso es la "Universidad del E-Commerce", un *blog* con consejos para vender *online*. Entre los más de sus 2000 clientes, conviven marcas de renombre, como Hermanos Estebecorena y Natalia Antolín, con desconocidos que ofrecen desde lencería e instrumentos musicales hasta carbón ecológico.

¿Lo que viene? Desembarcar en el mercado de Brasil y potenciar las tiendas entre sí para crear una suerte de *shopping* virtual. ■



**Oony**  
Ariel Barmat (30) y Christian Hentschel (30) decidieron dejar el sector privado e iniciar su propio proyecto.

## La oferta perfecta

Le haré una oferta que no podrá rechazar". La frase de Vito Corleone bien podría servir de *slogan* para Oony, el agrupador genérico de beneficios creado por los emprendedores Christian Hentschel y Ariel Barmat como respuesta al tsunami de promociones y descuentos que, en el último año, arrasó con la forma de comprar tal como se conocía.

Con US\$ 200.000 provenientes de un fondo de inversión local y la experiencia de 10 años trabajando juntos en la firma de servicio de telecomunicaciones Iplan, la dupla desarrolló una aplicación para celulares y dispositivos móviles que permite buscar beneficios de acuerdo a las preferencias personales de cada usuario y a su localización geográfica.

"Suele pasar que tenés muchas tarjetas de beneficios en la billetera pero no te sirve ninguna en ese momento. Lo que hicimos fue ponerle un poco de inteligencia y orden al *boom* de los descuentos", explican los *founders* desde las oficinas de NXTPLabs, una incubadora de emprendimientos tecnológicos con base en Palermo Valley, de la que forma parte Oony.

Frente al océano de ofertas, Oony analiza y filtra con precisión quirúrgica miles de ofertas de bancos, tarjetas de crédito, supermercados, marcas de consumo masivo y clubes de beneficios. "Contamos con 17.000 ofertas geolocalizadas y unas 120.000 visitas diarias", dice Hentschel sobre la plataforma, que está disponible en más de 200 ciudades de la Argentina, Chile, Brasil, Colombia, México, España y los Estados Unidos. Con estas cifras en mente, esperan cerrar el año con una facturación de US\$ 150.000. ■



Producción: Manuel Torino. Fotos: Graciela Decurgez.

**Tienda Nube.** (De der. a izq.) José Abuchaem, Alejandro Alfonso y Martín Palombo, tres de los fundadores, junto al ejecutivo de Cuentas, Diego Roitman (primero de la derecha).