

500 STARTUPS, UNA DE LAS MAYORES ACELERADORAS DE EMPRENDIMIENTOS TECNOLÓGICOS DE SILICON VALLEY, LLEGÓ A URUGUAY PARA TRABAJAR CON 20 EMPRESAS LOCALES Y POTENCIAR SU DESARROLLO

# LA FÓRMULA PARA LLEGAR LEJOS

Una empresa que desarrolla modelos en 3D para el campo médico. Un software de gestión y automatización de reservas de restaurantes. La primera marca de alquiler de vestidos en Uruguay. Una plataforma de video para ver fútbol y básquetbol uruguayo online. Un servicio de reparación de celulares a domicilio. Estas son cinco de las 20 empresas seleccionadas por 500 Startups, una de las mayores aceleradoras de emprendimientos tecnológicos de Silicon Valley, que en conjunto con la ANII, el Latu, Uruguay XXI y la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), llevan adelante el Programa

Acelerador 500 Montevideo. Durante seis semanas (del 17 de octubre al 24 de noviembre) un equipo conformado por técnicos, inversores y mentores impartirá conocimientos y experiencias a las empresas seleccionadas entre las 300 postuladas.

El programa incluye horas de mentoría dedicadas a la aceleración de empresas y sesiones abiertas para los emprendedores y los representantes de las organizaciones que apoyan. El cronograma culminará con un *Demo Day* al que se invitarán inversores locales y de la región.

## ARMOR BIONICS

Bruno Demuro tiene 29 años y es estudiante. Comenzó la carrera de Ingeniería Industrial, pero le llamó la atención la Licenciatura en Diseño Industrial. Así que escogió hacer ambas a la vez. Es amante de los autos. Esa es su verdadera pasión. Tener las manos engrasadas y un trozo de estropajo en el bolsillo trasero de su vaquero lo desvela. De niño, regalarle un juguete implicaba un riesgo para sus padres. Ni bien recibía el objeto, corría al cuarto para tomar un destornillador de la mesa de luz y ver cómo estaba compuesto. Después había que armarlo, eso vino con el tiempo. Todo parecía indicar que la profesión de Demuro iba a estar vinculada al diseño de automóviles o algo similar. Hasta que en 2013 su madre fue diagnosticada con cáncer de mama.

La enfermedad fue erradicada con éxito, pero para que un paciente sea considerado curado de cáncer deben pasar hasta cinco años sin que se le encuentre otro tumor. Cerca de cumplir el período de tiempo, a la madre de Bruno le hallaron una mancha en el cráneo. Él, curioso, se entrevistó con el médico y le preguntó sobre la cirugía que se pretendía realizar. El profesional en medicina le explicó que la intervención implicaba un corte de gran tamaño y una pérdida ósea, aun cuando el tumor era pequeño. ¿Y por qué?, preguntó Bruno indignado. Es que a través de la tomografía computarizada o el resonador magnético no es posible dar cuenta de cómo se dispone el cáncer; es necesario una cierta exploración, "como si estuviéramos a oscuras", le respondió el especialista.

Bruno quedó indignado con la respuesta. Sus conocimientos en tecnología no coincidían con lo que decía el médico. En ese entonces, además,



ya jugaba con un amigo a la impresora 3D. Así fue que se le ocurrió una idea: a partir de la información digital recabada a través de la tomografía o el resonador magnético, realizar una reconstrucción volumétrica valiéndose de un software especializado. Una vez obtenida la pieza digital, se haría viable su impresión en 3D.

Hoy Demuro está a cargo de Armor Bionics, su idea vuelta empresa, junto con su socio, Pablo Pereira. La startup está dedicada a diseñar soluciones de ingeniería aplicadas al área de la medicina. Desarrollaron un revolucionario conjunto de herramientas con el fin de optimizar todo proceso de intervención quirúrgica reconstructiva.

Ahora Bruno ya no proyecta su carrera profesional al mundo automotor, pero sí despunta el vicio los fines de semana con su BMW modelo 2002. Siempre que la novia se lo permita.

*Armor Bionics desarrolla soluciones a medida para el campo médico, como modelado 3D y la segmentación de imágenes, para beneficiar la planificación de cirugías. Se utilizan en centros de salud, universidades y otros sectores industriales. Actualmente, tiene como clientes la Universidad de la República, el Hospital de Clínicas, el Instituto Nacional de Ortopedia y Traumatología dependiente de la Administración de los Servicios de Salud del Estado, además de diversos sectores industriales y actores privados.*



## 1000 RAZONES

Macarena Zas comenzó la carrera en Licenciatura de Modas en la Universidad ORT en 2011. Con el conocimiento adquirido y las ganas de empezar a hacer, rápidamente puso tijeras en mano y diseñó sus propios vestidos. Al poco tiempo de utilizar y vender algunos de sus propios modelos, percibió la perturbación de su grupo de amigas: ¿cómo puede ser que las prendas más delicadas, caras y que precisan mayor mano de obra, entre puntos y costuras, sean las que más polvo juntan dentro del armario? Un vestido se usa durante una noche y luego quedaba el resto del año en una percha. Cada vez que había una fiesta de vestimenta formal, el nerviosismo por la elección del atuendo comenzaba ni bien la invitación pasaba por debajo de la puerta. Macarena estaba indignada.

A partir de ahí se puso a buscar una solución. Se dio cuenta de que a las mujeres no les gusta repetir el look. Pero los vestidos salen caros; y las redes sociales ya no permiten hacer que un casamiento ignoto pase inadvertido. Por eso, creó 1000 Razones, la primera marca de alquiler de vestidos en Uruguay que ofrece diseños exclusivos y asesoramiento per-

sonalizado en indumentaria formal para mujeres.

Con la premisa de "a las mujeres no les gusta repetir los vestidos" y "la vestimenta formal es muy cara para guardarla en el ropero", Macarena abrió las puertas de su casa en el barrio Punta Carretas. "Hola, ¿a qué hora puedo pasar?", era una de las típicas llamadas que recibía hace cinco años, cuando comenzaba el emprendimiento.

Actualmente, 1000 Razones se encuentra en constante crecimiento. Distintos inversores e incubadoras uruguayas apostaron y guiaron el emprendimiento. Hoy cuenta con una tienda propia y otras tres bajo el modelo de franquicia en Uruguay, y este año desembarcó en Río Cuarto (Córdoba, Argentina). La empresa busca otorgar franquicias a personas emprendedoras que quieran formar parte de la red de 1000 Razones y se identifiquen con el estilo de vida de la marca.

*1000 Razones es una empresa de alquiler de vestidos que ofrece servicio en línea y entrega en 24 horas. Permite probarse a domicilio hasta cuatro vestidos. A su vez, los usuarios tienen la posibilidad de "poner a trabajar tu ropero" y ganar dinero alquilándolos. Posee una tienda propia y otras tres bajo el modelo de franquicia. En lo que va de 2017, ha recabado US\$ 30.000.*



## MEITRE

Juan Caviglia vivía temporalmente en Nueva York. Una tarde decidió arrimarse al restaurante Il Buco, en la calle 47, para tomarse un café con la dueña del lugar. “No te imaginás la plata que perdemos por las reservas que nunca se concretan. Rechazamos clientes todos los días”, le dijo. Juan comenzó a sacar cuentas en una servilleta. Ser reconocidos, hacer publicidad, contar con un buen personal y chef destacado; todo eso reducido a una mesa vacía, alguien que nunca llega a la cita. ¿Cómo puede ser que la demanda de un bien no sea aprovechada por ineficiencia?, se preguntó. Cualquiera diría que Juan piensa como un economista, pero siempre se dedicó al *software*.

Esa pregunta le quedó dormida en la cabeza durante un tiempo, hasta que una tarde, a fines de diciembre de 2015, llamó a su hermano Luis para contarle aquella experiencia y proponerle un plan. Ambos se subieron al auto y se dirigieron a Pueblo Garzón con un objetivo: entrevistarse con Francis Mallmann. Le dijeron que los restaurantes aclamados no saben cómo optimizar el exceso de demanda. “Queremos generar un modelo de reservas para solucionar este problema multicausal. Y queremos hacerlo contigo”.

Mallmann les abrió las puertas de Patagonia Sur, en Buenos Aires, para que experimentaran. Los hermanos Caviglia prepararon un *Minimum Viable Product*. Tenían

una hipótesis, la pusieron a prueba y la confirmaron. Con su plataforma en estado embrionario, la tasa en falla de reservas comenzó a bajar. Inmediatamente los comensales comenzaron a aumentar y las mesas a ser ocupadas.

Vieron que era bueno y fueron por más. Decidieron viajar y tratar con grandes restaurantes de América Latina. Le mostraron el caso de éxito que los respaldaba y escucharon nuevas devoluciones. El resultado de esta experiencia fue Meitre, un *software* de automatización de reservas de restaurantes.

Al comienzo, las reservas se realizaban a través de prepagos o con tarjeta de garantía. Luego vinieron los depósitos como seguro. Por último, los hermanos Caviglia dedicaron esfuerzos a desarrollar algoritmos. A través de la inteligencia de la plataforma digital, Meitre puede distribuir la demanda de horas pico al ofrecer primero los horarios de menor concurrencia. El robot aprende con el tiempo e incorpora cómo optimizar el restaurante. A su vez, el *software* determina la disposición de las mesas de acuerdo con la arquitectura del lugar para sacar la máxima eficiencia.

*Meitre es una plataforma de gestión y automatización de reservas de restaurantes. Permite asignar la demanda de manera eficiente, reducir las tasas de cancelación, e incluso asignar lugares prioritarios a clientes preferenciales, entre otras opciones. Actualmente trabaja con 28 restaurantes de Montevideo.*

## POIPES

Pepe Amorín tiene 38 años. A diferencia de su padre, José Amorín Batlle, y su abuelo, Julio Amorín Larrañaga, no le interesa dedicarse a la política. Sin embargo, la influencia de su ascendencia le hizo estudiar Abogacía, profesión que nunca ejerció. Siempre le interesó el mundo de los negocios y las asesorías. Las circunstancias lo llevaron a dedicarse al mundo de la tecnología. Si le preguntan por cuál cuadro simpatiza, contesta Central Español, a ver si pasa. Si se lo cuestiona nuevamente, cambia su respuesta.

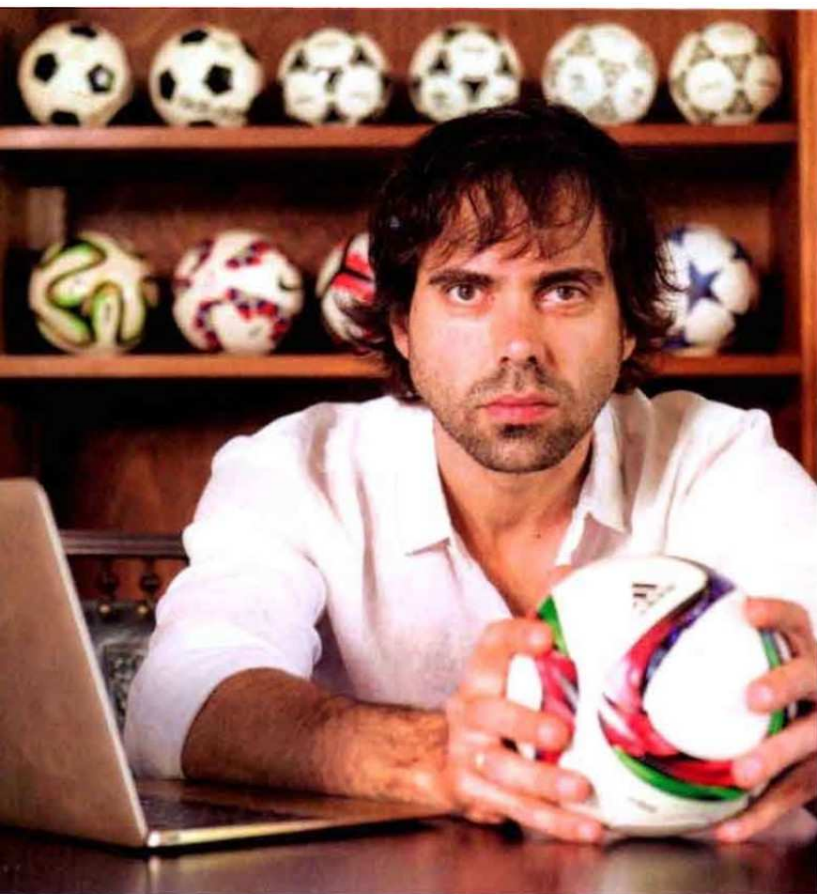
Como tantos uruguayos que están o estuvieron en el exterior, Pepe sintió el cimbronazo de los colores cuando llegó el domingo por la tarde mientras estaba de viaje. Se dispuso en un intento fallido a ver a su equipo jugar contra el clásico rival. De Rojadirecta —la web para ver partidos *online*— pasó, sin éxito, por cientos de plataformas de dudosa legalidad. Los minutos se consumían, la frustración aumentaba y el partido no lo tuvo como espectador. Una picada malgastada para Pepe.

Al regresar a Montevideo se dio cuenta de que había un mercado por explotar afuera del país. Levantó el teléfono y consiguió una reunión con la empresa Tenfield. "Quiero hacer un Netflix del fútbol uruguayo para los que estén en el exterior", les dijo. Las reuniones comenzaron a sucederse hasta que finalmente adquirió los derechos televisivos. Decidió bautizar Poipes a la aplicación.

Empezó en 2013 y hoy Pepe trabaja junto a otras nueve personas. Cada una de ellas lo hace de manera remota. Solo se reúnen una vez por semana o, si es necesario, se agenda un encuentro. Cualquier entrevista cara a cara con él se hace en su casa, siempre dentro de las 20 horas semanales que le dedica a su emprendimiento.

Aunque prefiere no declarar la cantidad de usuarios que utilizan Poipes, asegura que la gran mayoría de clientes provienen de Estados Unidos, España, Argentina e Israel.

*Poipes es una plataforma de video para ver fútbol y básquetbol uruguayos, y fútbol ecuatoriano online por una cuota mensual de US\$ 9,99. El objetivo es seguir ampliando la oferta de las ligas. El servicio no requiere contrato y es posible cancelarlo en cualquier momento.*



Martin Sterenstein, Martin Stefani y Federico Sterenstein.

## MOBIDOC

Los hermanos Federico y Martín Sterenstein, de 31 y 29 años, respectivamente, están a cargo de MobiDoc. El nombre sugiere de qué se trata este emprendimiento: son doctores en celulares. Pero al igual que algunos servicios de medicina, realizan atención a domicilio. Aunque no se valen del sistema de ambulancias como medio de transporte, MobiDoc va al lugar donde se encuentra el celular convaleciente en menos de dos horas, repara el dispositivo frente a su dueño en menos de 40 minutos con repuestos originales y tres meses de garantía.

Para trabajar, los técnicos de MobiDoc solo necesitan buena luz y una mesa. Cuentan los hermanos Sterenstein que han reparado celulares en los lugares más diversos. El caso más emblemático fue cuando a uno de los técnicos lo citaron para enmendar una pantalla de celular en una playa de Punta del Este. El técnico concurrió a la cita con su caja de herramientas y buscó la sombrilla que el cliente le indicó. Tomó el celular y se fue al parador de la playa. Dispuso sobre la mesa su caja de herramientas y en 40 minutos cumplió con su labor.

*MobiDoc es un servicio de reparación de iPhone, iPad y Samsung Galaxy S a domicilio. La reparación se hace frente al cliente. Tiene un plan de expansión hacia Argentina. Pretenden en el futuro especializarse en celulares Samsung.*

BERNARDO WOLLOCH

FOTOS: ADRIÁN ECHEVERRIAGA