



Envíanos tu emprendimiento en 140 caracteres a #LTemprende.
www.latercera.com

EMPRENDEDOR DE LA SEMANA

Alojamiento virtual y multilatino

PERSONAJE

Cristián Casamayor

En plena crisis de las "punto com", creyó en el potencial del negocio. Hoy, Hosting.cl está presente en 4 países y alista llegada a Colombia.



FOTO: HOSTING.CL

Tamara Flores Toledo

Corría 1999 y el portal Planetafutbol.cl figuraba entre las 10 páginas más visitadas del ciberespacio chileno. Se trataba de un juego de ligas de fútbol virtuales, que Cristián Casamayor había levantado junto a otros cuatro socios. "Como todo proyecto punto com, prometía mucho, tenía pocos ingresos, y todo tenía que salir de nuestro bolsillo, pero tenía muy buen futuro", comentó Casamayor.

Dado ese éxito, Terra quiso comprar el negocio que este emprendedor y sus socios habían levantado. Como la filial chilena no podía tomar decisiones de compra, agendaron una reunión con Terra Miami. El acuerdo se encaminaba por la vía del éxito y, en buen chileno, Casamayor le había dado "el palo al gato".

Pero faltando un mes para que se concretara la reunión con Terra, surgió un problema que ni él ni los mercados mundiales habían ad-

vertido: la crisis de las "punto com" llevó al suelo a las firmas web en todo el globo y en Planetafutbol.cl, el partido se detuvo para siempre.

Sin comprador, sin socios, pero contando con el apoyo de su esposa (en ese entonces, su polola) Casamayor reorientó su emprendimiento hacia el diseño de páginas web "y de a poco empezó a surgir el servicio de hosting, que es el alojamiento de los sitios. Los mismos sitios que diseñábamos, los alojábamos en otras empresas y nos dimos cuenta que era muy interesante poder alojarlos nosotros".

Así, desde uno de los dormitorios de su departamento en Providencia, apareció Hosting.cl, fruto del trabajo que "de lunes a domingo" Casamayor y su esposa dedicaron al negocio. Comenzaron a llegar los clientes y así el negocio "funciona hasta el día de hoy".

Hoy la compañía alberga más de 20.000 sitios web activos, da trabajo a más de 40 personas y además de tener presencia en Chi-



PREGUNTAS CLAVE

→ ¿Qué fue lo que más costó al partir?

En el momento que las punto com cayeron, absolutamente nadie estaba interesado en financiar un proyecto que tuviera que ver con esto.

Recurrimos a todo lo que teníamos: vender el auto, conseguir recursos con familiares -cosas muy informales- porque el sistema bancario formal no se quería arriesgar con esto y los capitales de riesgo prácticamente ya no existían. De la noche a la mañana, todos desaparecieron.

le, expandió sus redes a Brasil, Perú, Bolivia y prepara su llegada a Colombia.

"Seguimos creciendo en Chile, nos queremos consolidar aquí, pero nuestros proyectos más interesantes hoy están en crecer en Latinoamérica, en particular Colombia, Panamá y Ecuador", comentó Casamayor.

Agrega que las claves del negocio son la disponibilidad del servicio y la capacidad de resolver problemas, a través del servicio 24 horas. Según las estadísticas internas de la firma, nueve de cada 10 clientes vuelven a contratar los servicios y siete de cada 10 clientes nuevos llega por la recomendación de un cliente actual.

Otra arista de su negocio es la de ayudar a nuevos emprendedores. Actualmente, están apoyando a Revolución Digital, grupo dedicado a la realización de animaciones en video. "De cierta forma, estamos siendo una especie de incubadora".

También tomaron a un grupo de ingenieros civiles "que tenían un montón de ideas para hacer aplicaciones. Los tomamos para que trabajaran con nosotros y están desarrollando una empresa para crear aplicaciones directamente para internet y teléfonos".

Casamayor indica que no buscan ser una incubadora formal a futuro, "pero si vemos buenos resultados, vamos a querer seguir apoyando a nuevos grupos y dar la oportunidad que no tuve cuando partí".

Ahora que la economía vuelve a tambalearse, está muy confiado del desempeño de su empresa, y optimista del resultado para el ejercicio 2014. "Como ha ocurrido desde que se creó Hosting.cl, nuevamente mejoramos nuestras ventas, esperando cerrar este año con una facturación global en torno los US\$3,5 millones, y esto nos impulsa y nos da la energía para seguir trabajando por nuestros clientes", acotó el empresario. ●

¿Sabías que en 21 días es posible adquirir un nuevo hábito?

SURA PRESENTA
EN 21 DÍAS
APRENDO A AHORRAR
PARA UNA MEJOR PENSIÓN



"Por suerte participé en el programa En 21 Días Aprendo a Ahorrar. Hice ajustes en mi día a día, ordené mis gastos y lo logré. Ahora separo un monto cada mes para mi pensión. Por fin estoy ahorrando para el futuro".

Ingresa a
www.aprendoaahorrar.com
y sé parte de la experiencia que te ayudará a descubrir que alcanzar Tu Número es posible.



600 600 7872 www.sura.cl
AFP | Fondos Mutuos | Seguros | Inversiones

