



PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATOLICA
DE VALPARAISO



Caso de Estudio

Ganeselo.com

Rodrigo Vergara Barbagelata
2012



PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATOLICA
DE VALPARAISO



El autor es Ingeniero Civil Electrónico de la Universidad Federico Santa María, Licenciado en Ciencias en Administración de Empresas e Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, profesor jornada completa de la misma Universidad.

Caso de Estudio preparado en Marzo 2011 (versión 1), por el profesor Rodrigo Vergara Barbagelata, con base en diferentes fuentes públicas de información, y actualizado en Agosto 2012 para esta versión 2.



CASO DE ESTUDIO

Ganeselo.com

Alan Strauss y Shai Rosen, compañeros de curso en el Instituto Hebreo, mostraban dotes de emprendedores desde muy jóvenes. A los 14 años realizan su primer emprendimiento, trabajando juntos como DJ en eventos. En el año 2000, egresaron de la enseñanza media y se separaron para estudiar Ingeniería Industrial en distintas universidades.

Después de casi diez años sin hablar de negocios debido a los distintos proyectos en los que estuvieron embarcados, Rosen y Strauss deciden juntarse y evaluar nuevos proyectos conjuntos. Idearon una suerte de incubadora de empresas, formando un equipo multidisciplinario focalizado en el uso de las tecnologías de información.



Tenían varios proyectos en cartera, aunque de esos, era el llamado “Ganeselo.com” el que les quitaba el sueño. Se habían dado cuenta, al estudiar el mercado digital, “que los sitios de remates eran una tendencia que estaba pegando muy fuerte en EE.UU y Europa. Así fue como decidimos ser los primeros en implementarlo en Chile”, dice Rosen.

“La idea del proyecto Ganeselo.com era fusionar el entretenimiento social con el comercio electrónico tradicional, de forma de hacerlo más entretenido y emocionante”, comentaba Strauss, mientras su socio agregaba que “además, el objetivo de Ganeselo.com es permitir a nuestros clientes la posibilidad de obtener grandes descuentos que no están disponibles a través de ningún otro medio.”

Ganeselo comenzó a funcionar el 15 de marzo de 2011 en Chile, con un comienzo nada de fácil. El lanzamiento del sitio coincidió con una pequeña nota periodística en un matutino nacional, lo que le dio buena visibilidad, pero pronto, la alegría de ese impulso se transformó en un fuerte golpe a su orgullo empresarial. “Se cayó todo el sistema. Y estuvimos durante más de 12 horas así”, recuerda Rosen. Las fallas fueron constantes en las primeras semanas, obligando a la dupla a pasar noches enteras intentando reparar las caídas del sistema. “Sin embargo, no había recriminaciones porque, pese a todo, el negocio prosperaba”, agregaba.

Juego		Historial	
Precio	\$1.585	Precio	Usuario
Termina en	0:59:25	\$1.585 CLP	Estebitan
Lider actual	Estebitan	\$1.584 CLP	PANGUES
<div style="background-color: orange; color: white; padding: 5px; text-align: center; width: 100px; margin: 0 auto;">Jugar</div>		\$1.583 CLP	Estebitan
		\$1.582 CLP	PaTRICK_IN...
		\$1.581 CLP	Estebitan
		\$1.580 CLP	jbarnert
		\$1.579 CLP	Estebitan
		\$1.578 CLP	jbarnert
		\$1.577 CLP	Estebitan
		\$1.576 CLP	PaTRICK_IN...

Pasado los primeros sofocones, el sitio mejoró su estabilidad, y en los primeros tres meses de operación ya tenía más de 40 mil usuarios registrados y más de 10 mil visitas diarias. *“Estamos súper contentos, ya que los números, tanto de ventas como de usuarios, se han duplicado mes a mes. Sin embargo, todavía queda mucho por hacer, ya que esto*

todavía no es rentable”, aclaraba Rosen.

En Julio de 2011, Ganeselo.com era reconocido en España, con el premio Red Innova y BBVA Open Talent a las compañías con mayor impacto en términos de innovación y emprendimiento en Hispanoamérica, obteniendo 100 mil euros para una futura inversión. *“Le teníamos mucha fe al proyecto, pero no pensamos que sería tan rápido el crecimiento. Los aplausos después de nuestra exposición, las preguntas y el interés en su proyecto por parte de la gente de Google, Amazon y PayPal fueron el mejor indicio que el proyecto iba por buen camino”*, indicaba Alan Strauss desde Madrid. Junto con el premio, establecieron una alianza con el banco **BBVA** para expandir su negocio a otros países donde BBVA esté presente, incluyendo Perú, Colombia, Argentina, Brasil, México y España, para lo que se requería una inversión de US\$ 800 mil, para lograr una facturación anual de alrededor de US\$ 5 millones, de acuerdo a los cálculos de Shai Rosen, Gerente de Operaciones.

Subastas Finalizadas		
<p>Vendido</p> <p>IPHONE 4S 16GB</p> <p>Finalizado</p> <p>\$10.738 clp</p> <p>CHARGER69</p> <p>Finalizada</p>	<p>Vendido</p> <p>DISCO DURO 500GB...</p> <p>Finalizado</p> <p>\$1.356 clp</p> <p>SKYRO</p> <p>Finalizada</p>	<p>Vendido</p> <p>LG MONITOR LED 1...</p> <p>Finalizado</p> <p>\$4.074 clp</p> <p>ANDREASALAS</p> <p>Finalizada</p>

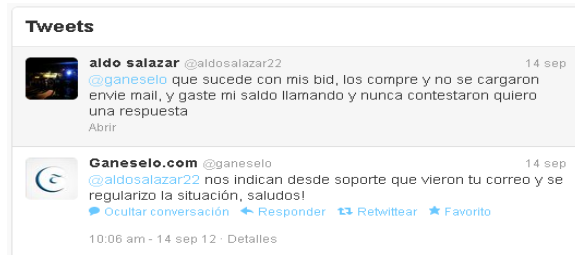
A fines del 2011, Ganeselo.com nuevamente era premiado, esta vez por el **Banco Santander** con el premio Visión Emprendedora 100K. En menos de un año, Rosen y Strauss fueron reconocidos como uno de los cinco emprendimientos hispanoamericanos más interesantes de la economía digital 2011.

Para Chile y Latinoamérica, los dos jóvenes emprendedores lograron importantes alianzas estratégicas con **Falabella**, para el suministro y distribución de los productos en subasta, y con **LanPass** para cambiar kilómetros por bids de juego. En España, han planteado el mismo modelo, logrando acuerdo de exclusividad con **"El Corte Inglés"**.



Conocedores del dinamismo del mercado on-line, el sitio web de la empresa está en permanente innovación, tanto en las formas de participar en los remates, como en el tipo de subasta, los productos ofrecidos y en diferentes modalidades de compra on-line, como aquella consistente en adquirir el mismo producto que se intentó rematar, pero rebajado según la cantidad de dinero en bids que se apostó (“compra segura”).

Por otro lado, frente a las críticas de falta de transparencia, Ganeselo.com comenzó a utilizar **Facebook**, **Twitter** y **Youtube** para ir creando una red de seguidores y promocionar sus subastas, a la vez que le permite publicar los comentarios positivos y negativos de sus usuarios.



A un año de su fundación, el sitio web sobrepasaba los 300 mil usuarios registrados de Chile, Colombia, Argentina, Perú, Venezuela y México.

En 2012, Strauss y Rosen lograron el apoyo del programa “**Global Connection**” de **Corfo**, creado para incentivar la internacionalización de emprendedores chilenos, lo que les permitió el desafío de instalarse en Silicon Valley, en calidad de “startup”, con el objetivo de ampliar su mercado objetivo a Estados Unidos y Canadá, con lo que estiman poder llegar un millón de usuarios registrados en el corto plazo.

TEMAS PARA DISCUSIÓN:

Sobre Comercio Electrónico

1. Ingrese a la página web de Ganeselo.com y describa detalladamente el funcionamiento de las subastas, desde el registro del cliente y la compra de bids, hasta la finalización del remate y el envío del producto al ganador.
2. Identifique las funcionalidades (carrito de compra, pago en línea, noticias, blog, email, soporte on-line, call center, etc.) que esta página ofrece a sus usuarios.
3. Caracterice el modelo de negocio de Ganeselo.com, indicando el producto que ofrece, su modelo de ingreso, mercado objetivo y cadena de suministro. Identifique si hay otros sitios web que ofrezcan este mismo servicio en otros países.
4. ¿Cree usted que está empresa un buen negocio para los dueños? ¿Cree usted que este negocio tendrá éxito en Chile y Latinoamérica en el mediano plazo? Haga un análisis de los flujos de ingresos y gastos que tendría la empresa, tomando una muestra de productos rematados en el último tiempo.



5. ¿Cuál es el tipo de cliente que estaría interesado en Ganeselo.com? ¿Estaría usted dispuesto a registrarse en este sitio, y comprar créditos para pujar en una subasta? ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a gastar en créditos?

Sobre Control de Gestión

6. Plantee lo que usted considera que son las competencias centrales y factores críticos de éxito para Ganeselo.com. Sugiera la estrategia competitiva global que convendría para la empresa, así como de sus estrategias funcionales (comercial, operativa, financiera y RRHH).
7. Con base en el **modelo CPM**, defina un conjunto de KPI que los dueños de esta empresa podrían definir para realizar el control de gestión de su organización. Indique las dimensiones de análisis que tendrían esas métricas.
8. Identifique las fuentes de información (sistemas de información, planillas de cálculo, herramientas de control u otros) que requeriría tener la empresa para poder calcular los KPI antes definidos. Indique qué datos deberían registrar esos sistemas para permitir el cálculo de los KPI.
9. Desarrolle un Mapa Estratégico (modelo Kaplan&Norton) consistente con su respuesta anterior. Relacione los procesos de negocio incluidos en dicho Mapa con los KPI definidos en sus respuestas anteriores.

Sobre Emprendimiento

10. Explique los siguientes conceptos: “**startup**”, “**spin-off**”, “**spin-out**”, “**incubadora de empresas**” y “**aceleradora de empresas**”. Relacione esos conceptos con “Ganeselo.com”. Plantee ejemplos de empresas que clasifican en esos conceptos.
11. Explique el funcionamiento del programa “Global Connection” de Corfo. ¿Qué relación tiene este programa con las incubadoras de empresas como “Plug and Play Tech Center” o “Springboard”? ¿Para qué objetivos podría ser utilizado este programa por parte de los beneficiarios?
12. Si usted estuviese en el lugar de Strauss y Rosen, plantee cuáles podrían ser sus próximos pasos con “Ganeselo.com”, después de haber pasado por la incubadora de Silicon Valley.
13. Explique cómo aplican los principios del emprendimiento “pájaro en mano”, “pérdida razonable”, “colcha de parches” y “limonada” en este caso de emprendimiento.