

Multilatinas pontocom

Si durante la primera década del siglo XXI se acuñó el término “multilatina” para deñir a aquellas empresas de origen latinoamericano que comenzaban a extenderse por el resto de países de la región, la segunda década del siglo ya tiene su propio fenómeno: las multilatinas pontocom.

La popularización de Internet en todos los rincones de América Latina durante la última década, con más de 240 millones de personas conectadas en la región que gastan 54.000 millones de dólares en compras por Internet, es la causa de esta nueva tendencia empresarial. Cada vez más, pequeñas empresas pontocom que nacieron en su mercado local, se están convirtiendo en marcas reconocidas desde el Río Grande hasta la Patagonia.

Nexos hace un resumen de las marcas pioneras, convertidas ya en verdaderos gigantes del panorama digital latinoamericano, sí como de otras multilatinas pontocom más pequeñas pero que por su crecimiento y penetración están llamadas a convertirse en verdaderas marcas de referencias en el ciberespacio en español.

Multilatinas pontocom

Se durante a primeira década do século XXI cunhou-se o termo “multilatina” para deñir aquelas empresas de origem latino-americana que começavam a se espalhar pelos países da região, a segunda década do século já mostra um fenômeno próprio: as multilatinas pontocom.

A popularização da Internet em todos os rincões da América Latina na última década, com mais de 240 milhões de internautas conectados na região, que gastam 54 bilhões de dólares em compras na rede, é a causa dessa nova tendência empresarial. Cada vez mais, as pequenas empresas pontocom, que nasceram nos respectivos mercados locais, estão se tornando marcas reconhecidas do Rio Grande à Patagônia.



© KAMRUZZAMAN RATAN/GETTY IMAGES

STUNNING DESIGNS @ UNBELIEVABLE PRICES



"Design has to work. And the finished item(s) have to be perceived by the consumer as good value."
Judith Miller 2009

The above quote encapsulates Modern Home 2 Go's sales philosophy; our vision is to put forth a collection of current Modern inspired indoor and outdoor furniture as well as our interpretations of Modernist Classic pieces, art, and accessories at a **very** affordable price. Visit us at our showrooms in Miami or Fort lauderdale and experience the warmth and efficiency of our customer service, MH2G's superior design specialists are also on hand to help coordinate your required decor look. Items are in stock and ready for immediate delivery, as are our pre-designed complete room packages based on Lifestyle Themes.



www.mh2g.com

Customer Service Line
1-855-286-4246



MIAMI DESIGN DISTRICT - 270/286 NE 39th Street FI 33137 | FORT LAUDERDALE - 4000 N. Federal Highway FI 33308

» **Bumeran (www.bumeran.com)**

Pionero en la región

Fundada en 1999, fue la *web* pionera en los servicios de empleo en la Internet latinoamericana gracias a la inversión que recibió de 10 millones de dólares de Telefónica primero, y de fondos norteamericanos después. Presente hoy en Argentina, Chile, Perú, Ecuador, Panamá, Venezuela y México, está dirigida por Alejandro Navarro, factura 25 millones de dólares al año y es una de las marcas más conocidas y estables de los servicios *online* de la región.

“América Latina está en pañales en lo que al uso de la *web* e Internet se refiere. Algunos servicios como *Facebook* son muy utilizados, pero no tenemos aún la mentalidad de hacer todo por Internet. Es muy común en América Latina ver filas de gente en la calle para pagar un servicio. Inclusive para hacer compras de ropa necesitamos ‘tocar’ la prenda. Creo que esto va a cambiar y es muy interesante por las oportunidades que generan para emprendedores en Internet”, comenta Alejandro Navarro, CEO de *Bumeran.com*



Alejandro Navarro, CEO de *Bumeran.com*



© LOGOVSKI/GETTY IMAGES

Nexos faz um resumo das marcas pioneiras, já convertidas em verdadeiros gigantes da paisagem digital latino-americana, assim como outras multilatinas ponto-com menores, mas que, por causa de seu crescimento e penetração, são chamadas a se tornarem autênticas marcas de referência no ciberespaço hispanófono.

» **Bumeran (www.bumeran.com)**

Pioneira na região

Fundada em 1999, foi a pioneira da rede em serviços de emprego na Internet latino-americana graças a um investimento recebido de 10 milhões de dólares primeiro da Telefônica e, depois, de fundos norte-americanos. Está presente hoje na Argentina, Chile, Peru, Equador, Panamá, Venezuela e México. É presidida por Alejandro Navarro, fatura 25 milhões de dólares por ano e é uma das marcas mais conhecidas e estáveis entre os serviços *on-line* da região.

“A América Latina está na tenra infância quanto ao uso da rede mundial de computadores. Alguns serviços como o *Facebook* são amplamente usados, mas ainda não temos a mentalidade de fazer tudo *on-line*. É muito comum na América Latina ver filas de pessoas na rua para pagar por algum serviço. Mesmo para compras de vestuário precisamos ‘tocar’ o artigo. Creio que isso está mudando, o que é muito interessante, por causa das oportunidades que cria para as empresas virtuais”, diz Alejandro Navarro, CEO da *Bumeran.com*.



Hoteles Royal

IF YOU TRAVEL FOR BUSINESS OR PLEASURE, ASK FOR US

*Our commitment is to make the best friendship
bond from this experience; so we do not
hesitate to welcome you as our best friend.*

*For us, the difference is to make
people feel really special.*

**Hoteles Royal.
A world of friendliness**

Royal Reservations 571 657 8787 • www.hotelesroyal.com

Hoteles  Royal

 Radisson

 UrbanRoyal

 RoyalPark

 WORLD TRADE CENTER
BOGOTÁ



Marcos Galperín, CEO y fundador de MercadoLibre

» MercadoLibre (www.mercadolibre.com)

El emall panamericano

Es la mayor compañía regional de comercio electrónico. Fundada en 1999 por Marcos Galperín, Argentina fue su primer mercado aunque hoy opera en un total de 12 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela). Desde 2010 está presente también en Europa (Portugal) y tiene oficina en Silicon Valley en California.

La marca más fuerte de la Internet latinoamericana tiene ya 14 años de historia y una facturación anual de 373 millones de dólares anuales, con decenas de millones de usuarios y cientos de millones de productos.

“En Internet tanto las grandes empresas como las pymes y los pequeños comerciantes tienen el mismo potencial de venta y de alcance a los consumidores. Aquí lo que importa es el precio, el producto y la atención. En estos 13 años logramos democratizar el comercio y hacer que los mercados en los que estamos sean más eficientes, que las personas puedan comprar y vender en igualdad de condiciones sin importar la ubicación geográfica en la que se encuentran. Que los emprendedores y pymes cuenten con un espacio donde desarrollarse”, señala Marcos Galperín, CEO y fundador de MercadoLibre.

» MercadoLibre (www.mercadolibre.com)

O e-mall Panamericano

É a maior empresa eletrônica de comércio regional. Fundada em 1999 por Marcos Galperín, a Argentina foi seu primeiro mercado, mas agora opera em um total de 12 países (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Panamá, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela). Desde 2010 também está presente na Europa (Portugal) e tem um escritório em Silicon Valley, Califórnia.

A marca mais forte de Internet latino-americana já completou 14 anos de história e tem um volume de negócios anual da ordem de 373 milhões de dólares com dezenas de milhões de usuários e centenas de milhões de produtos.

“Na Internet, as grandes, as pequenas e as médias empresas, assim como os pequenos comerciantes, têm o mesmo potencial de vendas e divulgação aos consumidores. Aqui o que importam são o preço, o produto e o atendimento. Nestes 13 anos, logramos democratizar o comércio e fazer com que nossos mercados sejam mais eficientes, de modo que as pessoas possam comprar e vender em igualdade de condições, independentemente da localização geográfica em que

BISCAYNECAPITAL™



Es fácil anticiparse en un mundo que nunca cambia. El desafío es hacerlo en uno que cambió para siempre.

El mundo cambió para siempre y sus reglas también. Estar atado a las soluciones de siempre parece el camino más seguro, pero está demostrado que no lo es. Es por eso que, a la hora de asesorarse en inversiones y finanzas, apoyarse en una empresa que es capaz de adaptarse al nuevo escenario

resulta fundamental. Somos un “Wealth Management Firm Boutique” que cuenta con oficinas en Uruguay y Suiza para brindarle un servicio de asesoramiento exclusivo, a su medida y según sus necesidades.

Biscayne Capital. New world, new rules.
www.biscaynecapital.com

URUGUAY • SUIZA • BAHAMAS

© 2013 **BiscayneCapital™** Para mejor detalle e información legal, visite www.biscaynecapital.com | info@biscaynecapital.com
BiscayneCapital™ no presta servicios en los EE.UU. o a cualquier persona de los EE.UU. dentro o fuera de los EE.UU.

» Magnolia (www.magnolia.pe)

Fast fashion desde Lima

Esta tienda de moda online tiene menos de un año de un año de vida, pero están ya presentes en Perú, su país de origen y en Colombia enviando miles de pedidos cada mes. Son un claro ejemplo de la tendencia que comercio electrónico de última generación que está desbordando las fronteras de América Latina utilizando la red.

Su negocio consiste en vender marcas exclusivas, muchas veces no disponibles en algunos países y con grandes descuentos de hasta un 60%. Ha sido fundada por Arturo Meza y Alvaro De la Fuente, dos profesionales con experiencia en McKinsey, Sony y Groupon en los EE.UU. y en Latinoamérica, antes de aventurarse con Magnolia. Lanzarán operaciones en Chile este año y en México (2014) el año que viene. Han tenido ventas de 1,25 millones de dólares en su primer año de operaciones.

“En los próximos años veremos un importante aumento de empresas locales que entrarán a competir de igual a igual con jugadores internacionales. El surgimiento de programas gubernamentales y privados, destinados a financiar *startups* con potencial de expansión regional, sin duda está ayudando a acelerar este proceso”, opinan los fundadores de Magnolia.



Alvaro De la Fuente y Arturo Meza, fundadores de Magnolia



© IVARY/GETTY IMAGES

se encontram. Que os empresários e as pequenas e médias empresas tenham um lugar para crescer!” exclama Marcos Galperin, CEO e fundador da MercadoLivre.

» Magnolia (www.magnolia.pe)

Fast fashion com sede em Lima

Essa casa de modas *on-line* tem menos de um ano de idade, mas já está presente no Peru, país de origem, e na Colômbia, despachando milhares de encomendas por mês. É um exemplo claro da tendência do comércio eletrônico de última geração que está a ultrapassar as fronteiras da América Latina por intermédio da rede. Seu negócio consiste em vender marcas exclusivas, muitas vezes indisponíveis em alguns países, com grandes descontos de até 60%. Foi fundada por Arturo Meza e Alvaro De la Fuente, dois profissionais com experiência na McKinsey, Sony e Groupon nos EUA e na América Latina, antes de se aventurarem na Magnolia.

Estenderão suas operações ao Chile, ainda este ano, e ao México no ano que vem. Consumou vendas de US\$1,25 milhões em seu primeiro ano de atuação.

“Nos próximos anos, veremos um aumento significativo de empresas locais que vêm para competir em pé de igualdade nos mercados internacionais. O surgimento de programas governamentais e privados,

SACCARO CATALOGUE



RBA

Design Habitat



MANGUE DINING TABLE
Design by Roque Frizzo

100% brazilian + 65 years of history
70 stores worldwide
www.saccaro-usa.com

saccaro®

3466 N Miami Ave - Midtown / Design District Miami, FL 33127 - Tel: 305.5760103

» Uptodown (www.uptodown.com)

Descargas legales en español

El portal web nació en Málaga (España) hace 10 años, pero México se ha convertido en su principal base de operaciones en el mundo, desde donde han dado el salto a China, Rusia o Japón. Este portal de descargas de *software* cuenta con más de 20.000 aplicaciones en cinco plataformas - Windows, Mac, Ubuntu, iPhone y Android - y 12 millones de usuarios mensuales y con versiones locales en otros ocho idiomas.

Fue uno de los primeros en ofrecer descargas legales en español, con garantía de estar libres de virus, lo que le permitió competir contra el gigante norteamericano CNET. Aunque el crecimiento proviene ahora de Asia, México es su principal mercado individual y América Latina su región más importante. En todos los países de la región están entre los 400 sitios web más vistos según Alexa, liderando su segmento.

José Domínguez y Luís Hernández, que fundaron en el 2003 sin financiación externa opinan que “América Latina es una de las regiones con más potencial de crecimiento del mundo, con un sector tecnológico en pleno desarrollo”.

destinados a financiar iniciantes con potencial de expansión regional, certamente ajuda a acelerar o processo,” opinam os fundadores da Magnolia.

» Uptodown (www.uptodown.com)

Downloads lícitos em espanhol

O site nasceu em Málaga (Espanha) há 10 anos, mas o México tornou-se sua principal base de operações em todo o mundo. Do México eles deram o salto para a China, a Rússia e o Japão. Este portal de *download* de *software* tem mais de 20.000 aplicações em cinco plataformas — Windows, Mac, Ubuntu, iPhone e Android — e 12 milhões de usuários mensais com versões locais em outros oito idiomas.

Foi uma das primeiras a oferecer *downloads* legais em espanhol com a garantia de estarem livres de vírus, o que lhe permitiu competir com a gigante americana CNET. Embora o crescimento da empresa provenha atualmente da Ásia, o México é o principal mercado individual, e a América Latina, sua região mais importante. Em todos



Cofundador de Uptodown, Luís Hernández



American Airlines



Nuevo vuelo diario y sin escalas entre **Bogotá y Dallas/Fort Worth.**

Disfruta una nueva experiencia de viaje en el nuevo **Airbus A319**. Un avión comfortable de última generación, que cuenta con entretenimiento personalizado en cada silla, conectores USB y asientos de cuero.

Conoce más en aa.com/directoadallas

» Trabber (www.trabber.com)

El primer metabuscador panamericano

Compete con gigantes como Kayak, cuyo valor en la bolsa de NY es de 1.000 millones de dólares, apoyándose en una doble estrategia. Por un lado busca continuar su consolidación marca en toda América Latina mediante acuerdos locales para ser el servicio de comparación independiente de la región.

Por otro lado, utiliza como bandera diferencias su transparencia, calculando siempre precios finales con todo incluido desde la primera página, desenmascarando costes ocultos. También ofrecen un sistema *online*, llamado Planner, para que grupos de personas puedan coordinar sus viajes.

El servicio cuenta con portales personalizados para Argentina, Chile, Colombia, Estados Unidos, México, Perú y Venezuela, además de varios de Europa generando más de 20 millones de euros en ventas, y con un ritmo de crecimiento estimado del 20% anual.

“América Latina es una gran oportunidad porque todavía no se ha completado el paso del *offline* al *online*. Esto, unido al crecimiento de la región, hace que para nosotros sea una apuesta estratégica para seguir creciendo en los próximos años”, opina su CEO, Óscar Frías.

os países da área, está entre os 400 sites mais vistos de acordo com a Alexa, na liderança de seu segmento.

José Domínguez e Luís Hernández, que a fundaram em 2003 sem financiamento externo, opinam que “a América Latina é a região com o maior potencial de crescimento no mundo com um setor de tecnologia em pleno desenvolvimento”.

» Trabber (www.trabber.com)

O primeiro meganavegador Panamericano

Compete com gigantes como Kayak, cujo valor na Bolsa de Nova Iorque é de um bilhão de dólares, com base em uma estratégia dupla. Por um lado busca prosseguir com sua consolidação em toda a América Latina mediante acordos locais para ser o serviço de comparação independente na região.

Por outro lado, a bandeira que a diferencia é a da transparência. Sempre calculam o preço final com tudo incluído desde a primeira página, expondo os custos ocultos. Oferece também um sistema *on-line* chamado Planner para grupos de pessoas poderem coordenar as suas viagens.



Fundador y CEO, Óscar Frías

► Otras experiencias

» Netshoes.com

La mayor zapatería *online* de América Latina tiene su origen en Brasil, pero se convirtió ya en una multilatinia puntocom gracias a la apertura de sus portales en México y Argentina, cubriendo así dos tercios de la población regional de internautas. Una marca creciente en la región.

» Peixeurbano.com.br

También de origen brasileño, Peixe Urbano es la versión latina de los grandes portales de cupones de EE.UU. El sitio brasileño se convirtió en regional tras comprar algunos competidores, entre ellos los portales latinoamericanos de la española Gruopalia que le ha dado presencia en países como Colombia (donde se llama *cuponidad.com*) o México entre otros. [N]

O serviço conta com portais personalizados para Argentina, Chile, Colômbia, Estados Unidos, México, Peru e Venezuela, além de vários países da Europa, gerando mais de 20 milhões de dólares em vendas e uma taxa de crescimento estimada em 20% ao ano.

“A América Latina é uma grande oportunidade, porque ainda não completou o passo do *off-line* para *on-line*. Isto, a par do crescimento da região, faz com que para nós seja uma aposta estratégica para continuar a crescer nos próximos anos,” opina o CEO Óscar Frías.

► Outras experiências

» Netshoes.com

A maior sapataria *on-line* da América Latina tem origem no Brasil, porém tornou-se uma multilatinia pontocom graças à abertura de seus portais no México e na Argentina, cobrindo dois terços da população de usuários da Internet da região. É uma marca crescente na área.

» Peixeurbano.com.br

Também de origem brasileira, Peixe Urbano é a versão latina dos grandes portais de cupões dos EUA. O site brasileiro tornou-se local depois de comprar alguns concorrentes, entre eles os portais latino-americanos da espanhola Gruopalia que está presente em países como a Colômbia (onde o nome é *cuponidad.com*) e no México, entre outros. [N]

ItalBank

INTERNATIONAL

Un banco americano para latinoamericanos

¿Planificas irte de viaje?

Con la Tarjeta de Débito Internacional que viene gratis con nuestra cuenta corriente puedes hacer pagos o realizar compras en cualquier parte del mundo. Sólo elige el destino y despreocúpate, podrás hacerle seguimiento a tus consumos con tranquilidad a través de tu cuenta en línea.

www.italbank.com



¿Cómo puedes
abrir una cuenta?
info@italbank.com

Desde:
México 01-800-681-1898
Uruguay 000-416-203-7755
Chile 1230-020-6840

Argentina 0-800-333-0183
Venezuela 0-800-100-9100
Perú 0-800-54671
Paraguay 009-800-110-010

Ecuador 1-800-010-557
Colombia 01-800-710-2070
Estados Unidos 1-888-843-0231

