

LANZADA ESTE 2024

Handify: la *startup* que apuesta por resolver las fallas de los servicios para el hogar

Es una plataforma que conecta a los usuarios con profesionales para reparaciones en el hogar, encargándose de la gestión completa del servicio. **A. UGARTE**

Durante sus ocho años de experiencia en el rubro de la construcción, Vicente Ovalle, ingeniero civil de la U. de los Andes, escuchaba a sus clientes decir lo difícil que es contratar a un maestro para soluciones básicas del hogar. “Siempre me decían que era muy complicado encontrar a un maestro indicado, de confianza y que dé garantías”.

Le comentó su inquietud a uno de sus actuales socios, Gonzalo Alcalde, constructor civil de la PUC, que tenía experiencia fabricando casas y compartía la idea de que faltaba una plataforma en el mercado que facilitara la obtención de estos servicios. De hecho, él había intentado crear algo similar con otros amigos pero no había llegado a puerto.

Así le contaron sobre el proyecto a Francisco Vial, criptógrafo de la Universidad de Paris-Saclay, como también a Lorenzo Vial, abogado de la PUC que estaba dedicado al mundo de las *startups*. Y los cuatro decidieron emprender este año y fundar Handify, una plataforma donde dicen que es posible encontrar personal calificado y de confianza para trabajos de

reparación e instalación en los hogares.

“El trato del cliente es directamente con la plataforma, así llega un *handyman* a la obra, trae herramientas y si falta un material nosotros lo compramos, esto se suma a la garantía que entregamos al cliente”, cuenta Ovalle. Agrega que por ahora se puede agendar por WhatsApp, pero en un par de semanas “se podrá agendar una cita a través de la plataforma, y luego al cliente le llega un correo con el presupuesto y todos los detalles”.

Actualmente, Handify opera en el mercado B2C, atendiendo a particulares, pero sus fundadores tienen la vista puesta en expandirse hacia el segmento B2B en 2025. Para ello, planean establecer alianzas con grandes empresas del comercio ligadas al sector de la construcción y mejoramiento del hogar, así como con inmobiliarias que requieran servicios de instalación y posventa.

Actualmente, los socios financian la empresa bajo el modelo de *bootstrapping*, pues reinvierten sus ganancias en el desarrollo de la plataforma y en la mejora del servicio. Pero pretenden evaluar la opción de levantar capital para aumentar el equipo y continuar creciendo.

