

Título: **Partió con \$100.000 y gracias a su emprendimiento se compró una casa y cinco autos**

Nell Valero, dueño de PetSand Store, fue uno de los casos de éxito del Mercado Libre Experience

Partió con \$100.000 y gracias a su emprendimiento se compró una casa y cinco autos



Nell Valero la tiene clara: "Le achunté medio a medio".

JOAQUIN RIVEROS

La historia de éxito de Nell Valero, venezolano, 30 años, oriundo de Maracaibo, se puede resumir en tres capítulos. El primero, como la de todo inmigrante, trata de su difícil asentamiento en Chile, de su trabajo como empleado por cinco años en una empresa de telecomunicaciones y de la obtención de su residencia definitiva. El segundo capítulo trata la renuncia a su trabajo y de usar lo que le quedó de su último sueldo, \$100.000, en comprar una tonelada de arena especial para gatos con la que inició su emprendimiento PetSand Store. El tercer capítulo, a diez meses de su apuesta, habla de haber acertado con un producto de gran demanda. "Le acerté medio a medio, me fue bien y con lo que he ganado pude comprarme una casa y cinco autos, cuatro para trabajarlos y otro personal", dice.

Valero fue uno de los emprendedores que la mañana de este martes participó en el Mercado Libre Experience, encuentro de comercio electrónico que por primera vez se realiza en Chile, luego de sendas ediciones en Brasil y México. En el encuentro, que reunió a más de 3.000 empre-

Vende arena para gatos y accesorios para mascotas. "El producto fue un acierto", dice.

dedores, participó el fundador y CEO de Mercado Libre, Marcos Galperin, quien fue entrevistado en el escenario principal por Alan Meyer, vicepresidente para la Región Andina. En cuatro escenarios, se realizaron diversas conferencias sobre comercio electrónico, paneles de expertos y sesiones de networking, donde líderes de la industria compartieron sus experiencias y mejores prácticas. Además, en el evento se expuso sobre medios de pago, transformación digital, logística y estrategias de marketing.

Partió con \$100.000

La inversión inicial con que Nell Valero inició su emprendimiento la obtuvo de su último sueldo de empleado, recuerda. "Trabajaba como supervisor en terreno y renuncié, porque había obtenido mi residencia definitiva. Me quedaron \$100.000 y con esa plata compré una tonelada de arena especial para gatos para que hagan sus necesidades. Partí vendiendo por redes sociales, pero no me fue bien, porque la arena tiene una logística compleja, ya que vendo al por mayor y minorista, y el transporte es complicado", recuerda.

"Luego decidí probar con Mercado Libre, la verdad es que sin mucha fe, pero el producto fue un acierto. Mi

télefono comenzó a sonar y no paró hasta ahora. Con lo que gané pude armar un negocio familiar y darles trabajo a mis parientes. Hoy tengo financiamiento de los bancos por más de 200 millones y mi empresa tiene cinco vehículos y una bodega además de mi casa", relata.

Valero dice que debe el éxito de su emprendimiento a haber encontrado un nicho muy rentable, hallazgo que no fue casual. "Busqué una necesidad, un producto de consumo masivo, pero cuya demanda fuera constante en el año, que no fuera algo estacional. La arena para gatos cubre la necesidad que tienen los dueños de mascotas en cuanto a algo que sea higiénico y sanitario, un problema importante para ellos", señala.

Daniel Quezada, director de "Chile Converte", corporación de apoyo a emprendedores, explica las razones del éxito de Valero. "Muchas veces un producto puede ser una vía de entrada a todo un rubro. En este caso el emprendedor aprovechó las ventajas competitivas que tenía la arena de gato en un comienzo, al ser un producto no estacional y al haber hecho la inversión inicial cuando el precio estaba mucho más bajo que ahora. Con ello pudo obtener retornos que le permitieron continuar con su negocio y ampliar su gama de productos", indica.

Galperin: "La pandemia nos pilló en un gran momento"

Invitado estelar del Mercado Libre Experience fue Marcos Galperin, fundador y CEO de Mercado Libre, empresa que el 2 de agosto cumplió 25 años. El ejecutivo durante una charla se refirió a la expansión de la empresa en el país. "Chile fue un mercado que nos costó mucho. No crecíamos a la tasa que queríamos, pero seguimos invirtiendo. El mercado reaccionó y la pandemia nos pilló en un gran momento. El volumen de ventas despegó, contábamos con la capacidad para responder a la alta demanda y este ritmo nunca más paró. Chile es por lejos donde más hemos crecido en los últimos cinco años", dijo.