

NOVEDADES

Un reloj que se destruye cada una hora

El modelo Opus Eleven, de la firma de relojes Harry Winston, lleva a su máxima expresión la mezcla entre ingeniería y estilo. Es un accesorio capaz de desarmarse y reconstituirse cada vez que da la hora. Esto lo logra por un sofisticado engranaje "epicicloidal", que permite que 24 placas giren y se crucen para dar forma a los números.

Existen 111 ejemplares en el mundo. ¿Su valor? US\$ 250 mil (\$120 millones).



HARRY WINSTON

Un visor 3D para iPhone

El rumor se escuchaba hace algunos meses y, finalmente, ya es una realidad. Hasbro acaba de sacar al mercado un visor 3D pensado para el iPhone y el iPod touch. Llamado MY3D es un aparato que permite al usuario sumergirse en una experiencia 3D en 360 grados. Así por ejemplo, en el escenario "tiburones" el usuario puede llegar al fondo del mar y "nadar" entre los peces, con posibilidades de mirar hacia todos lados. La nueva apuesta de Hasbro es muy similar a un par de binoculares y vale US\$ 34 (\$16.300).



Una bicicleta elíptica outdoor

La elliptiGO podría convertirse en la preferida de los fanáticos del *running*, pues incorpora en una bicicleta los beneficios del trote. Con un diseño más que llamativo, este aparato tardó cuatro años en ser desarrollado y a diferencia del trote, promete reducir el impacto en el suelo y permite una recuperación más rápida. Por otro lado, comparada con una bicicleta elíptica, es evidentemente más entretenida. La elliptiGO vale US\$ 2.199 (\$1 millón) y puede ser adquirida en tres colores.



ELLIPTIGO

TRABAJANDO SU RETIRO

Las tecnologías se reinventan para conquistar a los seniors

DESDE CELULARES A CONSOLAS COMO EL NINTENDO WII, LOS SENIORS ESTÁN DESCUBRIENDO LOS ATRACTIVOS DE ÉSTOS Y OTROS PRODUCTOS QUE POCO A POCO SE ADAPTAN A SUS NECESIDADES.

CARLOS OLIVA

La tecnología dejó de ser exclusivo de los más jóvenes. A sus 82 años, Herminia Leiva le saca partido a su colorido teléfono móvil de gran volumen que su caja de compensación ha lanzado para los adultos mayores.

"Estoy conforme con este teléfono, porque tiene los números grandes y los veo bien", afirma esta pensionada de Caja Los Andes.

Cada vez es mayor el interés que generan las nuevas tecnologías en los seniors. Una realidad que el estudio de Senama "Fuerza mayor" proyecta: para 73% de los mayores, las nuevas tecnologías les han dado la posibilidad de realizar cosas nuevas.

Hace poco más de seis meses llegaron al país los celulares para seniors. Miden cerca de 10 x 5 centímetros, y su principal característica está en sus enormes teclas, en el botón para emergencias y en los altos tonos que el volumen alcanza. En Claro, estos aparatos incluyen un filtro que evita oír ruidos acoplados a quienes usan audífonos. Por los dos planes que existen, de \$8.990 y \$16.990 mensuales, el teléfono tiene costo cero, muy similar a la oferta de Entel.

"El mercado de los adultos mayores



se encuentra en pleno crecimiento, y requiere productos especiales", apunta Francisco Neut, subgerente de Terminales de Entel.

En esta última compañía han vendido más de dos mil aparatos. Éstos se pueden conseguir con cualquier plan o adquirirlo mediante la Caja Los Andes si usted es un afiliado. Los teléfonos tienen un valor de \$39.990, con \$30 mil en llamadas y mensajes distribuidos en doce meses.

Mejor entrenamiento

Para Raúl Poblete (57), los juegos de Nintendo Wii, cuya consola cuesta unos \$300 mil, están entre sus pasatiempos favoritos. Eso sí, reconoce que de todos, el Wii Fit es el que más lo agota. Éste es un juego que requiere del movimiento de

todo el cuerpo sobre una tabla llamada *balance board* y que está hecha para todo tipo de personas.

De hecho, la plataforma se adapta a la edad y condiciones físicas del jugador, al igual que los accesorios Kinect (por \$100 mil) o Move (por \$80 mil), de las consolas de juego Xbox 360 y Playstation 3, respectivamente.

Publicado en 2010, un artículo de la Escuela de Kinesiología de la U. de Talca mostró el positivo impacto del Nintendo Wii Fit en el balance y el control postural de los seniors. Todo esto, tras analizar a un grupo de adultos jugar durante 28 días en este aparato.

"De alguna manera la realidad virtual te educa. Este juego en particular hace más eficiente el entrenamiento, pues es el cerebro el que se involucra a partir de los ojos y el sonido", dice Valleska Gatica, principal autora de esa investigación.

La apuesta de iPhone

Bernardita Guida (65) es clara: su iPhone le cambió la vida.

"Ya casi ni entro al computador. Con él puedo hablar con mis familiares en EE.UU. y entrar a Facebook", dice la ex alumna del Programa de Adulto Mayor PUC. Si su memoria le falla, con el iPhone, cuyo costo va desde \$0, dependiendo del plan y la compañía, podrá descargar gratuitamente una aplicación que le ayudará a recordar números, nombres, e incluso personas. La herramienta se llama FORGET, y

"LA TECNOLOGÍA TOUCH PODRÍA TENER UNA VENTAJA COMPARATIVA PARA LOS SENIORS", DICE UN DOCENTE DEL CENTRO PARA LA TERCERA EDAD U3E.

se basa en principios de asociación.

En simples palabras, si usted ha olvidado el número de su placa patente o su teléfono, podrá asociar a la palabra "patente" o "fono casa" los dígitos olvidados. Desde Silicon Valley, en California, el creador de esta aplicación, Wayne Lo, explica: "El iPhone ha reducido para muchos adultos mayores el miedo tecnológico. Primero, por el uso intuitivo que este aparato permite; y segundo, por su velocidad".

HISTORIAS DE EMPRENDEDORES Y EMPRESAS

Roberto Ibáñez: "Todo en mi vida lo tomo como un emprendimiento"

A LOS 27 AÑOS, EL HIJO DEL PRESIDENTE DE WALMART CHILE YA ES DUEÑO DE TRES NEGOCIOS: LA AGENCIA TOUCH, EL BAR TARINGA Y TOP ROLL. CON EL PRIMERO, FACTURÓ SOBRE US\$ 4 MILLONES EN 2010.

JAVIERA QUIROGA HUNEUS

Roberto Ibáñez (27) podría haberse rido a la segura insertándose al mundo laboral de la mano de su padre Felipe Ibáñez, presidente de Walmart Chile. No obstante, tomó otro camino; uno independiente.

En 2004, a los 21 años, con ánimos de ganarse su propia plata e independizarse, junto a un amigo invirtió un millón de pesos en su primer negocio: la agencia de *marketing* Touch. En 2010, seis años después, Ibáñez y su socio José Masihy facturaron más de US\$ 4 millones con dicho negocio y dejaron de ser una pyme, según los índices de la Corfo. Siguió creciendo y este año pretenden aumentar esa cifra en un 50%.

Según Ibáñez, algunos de los elementos que han diferenciado a Touch de otras agencias de *marketing* es que les entrega servicios a las empresas en cinco áreas de negocios: BTL (below the line), campañas tradicionales, producción de eventos y construcción de marca e imagen, además de tener una área nueva de asesoría y gestión comercial. Asimismo, asegura que Touch se ha ca-

DATOS PERSONALES

Roberto Ibáñez estudió en el colegio The Grange School y es ingeniero comercial de la Universidad Adolfo Ibáñez. Forma parte de los directorios de tres empresas familiares: Marsol, Los Peces y Star. Es aficionado a los deportes: practica Kitesurf, bicicleta (*mountain bike* y ruta), esquí y pesca.

racterizado por contar con un equipo muy profesional en una industria muy informal y que su éxito no se ha logrado porque él sea uno de los dueños, sino que ha sido producto del trabajo en equipo. "Cada pieza de nuestro grupo ha sido importantísima en el resultado final", dice.

Otros negocios

Si bien Touch es el principal emprendimiento de Ibáñez, no es el único. En marzo de 2010, él junto a cuatro amigos abrieron el resto-bar Taringa, ubicado



MANUEL HERRERA

"EMPRENDE NO ES SÓLO TENER UN NEGOCIO Y ADMINISTRARLO, ES TENER GANAS DE SACARLO ADELANTE, DE CRECER COMO EMPRESA Y PERSONA", SOSTIENE IBÁÑEZ.

Directorios. Además de sus tres negocios, Ibáñez forma parte de tres directorios de las empresas de su familia.

SUS HITOS

NEGOCIO PROPIO

"Quería tener una separación económica. El objetivo era demostrarme a mí mismo que era capaz de lograr algo importante, que podía generar mi propio patrimonio desde cero, fuera de los negocios familiares, a los que de todas formas les tengo mucho cariño y les dedico una buena parte de mi tiempo".

en Av. Vitacura 5336, esquina Alianza. "Nos ha ido muy bien, cada socio cumple un rol fundamental para el éxito y entre los cinco formamos un concepto que se expresa desde el momento que pones un pie en Taringa", afirma. El éxito ha sido tal, que Ibáñez y sus socios creen que van a recuperar la inversión en el primer año.

Por otro lado, Ibáñez y otros cuatro socios tienen Top Roll, una empresa de

INNOVACIÓN

Incorporó en el negocio el *trade* (uso de captadores en el punto de venta) y ese es hoy el gran elemento diferenciador de Touch con el resto de las agencias de *marketing*. Los captadores son estudiantes jóvenes que a través de la captación de los clientes en los puntos de venta, impulsan las ventas de los productos.

sushi que vende rollos enteros y no por pieza como otros restaurantes. La lanzaron en junio de 2009 y está presente en las universidades del Desarrollo, los Andes y Adolfo Ibáñez. Además, tienen carritos disponibles para distintos tipos de eventos y un *delivery* en Las Condes.

Roberto Ibáñez confiesa que no existe un secreto para el éxito, sino que se trata de una mentalidad. "Para mí, emprender es algo es agarrar una idea, anali-

zarla y llevarla a cabo congruentemente, de manera que te satisfaga a ti y al grupo. Emprender no es sólo tener un negocio y administrarlo, es tener ganas de sacarlo adelante, de crecer como empresa y como persona y darles la posibilidad a los empleados de desarrollarse al máximo. Uno debe tomar cada actividad que hace como un emprendimiento. Yo todo en mi vida lo tomo como un emprendimiento", dice.