

y los bloggers. Nuestro segundo negocio son programas de TV por Internet. Aquí tenemos Telúrica, un espacio donde se comentan blogs y que supera el medio millón de visitas al mes y va creciendo. El otro programa de reportajes es Útero TV que comenzó en febrero y su mayor mérito es su capacidad de rebote en la prensa. Tanto en Perublogs como en estos programas el único ingreso es por publicidad.

¿Aún es menos de lo que esperan?

Sí, pero no es alarmante porque comprendemos que en todo negocio hay una etapa de inversión. Y como en algunos meses sí superamos lo esperado, los socios estamos contentos, pero lo estaríamos más si la empresa fuera totalmente rentable.

¿Y qué hace falta para que sea rentable?

Tener más clientes. Con las estrategias que vamos a implementar con el área de ventas, más el ingreso al IAB, estoy seguro de que a fin de año estará todo en azul.

¿En cuanto a costos, hay mucha diferencia en poner publicidad en Internet o en un medio tradicional?

Arnold Schwarzenegger decía que nunca se había presentado a un concurso



CONECTADOS. El equipo que trabaja en Inventarte también está encargado del desarrollo de contenidos para blogs de empresas.

de playa en California o cualquier otro. El primero había sido Mister Olimpia y lo ganó. Eso nos ha costado entender, pues al principio íbamos tras anunciantes pequeños. Una ferretería, por ejemplo. Pensábamos que si nos concentrábamos en clientes grandes teníamos poca probabilidad de éxito. Pero luego pensamos que si fuéramos un canal de TV nuevo no tendríamos que cobrar por ser nuevos, sino por el tamaño de nuestra audiencia. Por eso no hemos entrado al mercado con una estrategia de precios más bajos, nuestra estrategia es más de segmen-

tación: apuntamos a un público joven y al desarrollo de los blogs. Yo comencé sin saber cuánto cobrar, mi primer contrato fue un disparo al aire. Dije un número, a Claro le gustó y ya. Calzó en su presupuesto.

¿Hoy las empresas apuestan más por invertir en publicidad online?

Según IAB, este año habrá un crecimiento de 50% en la publicidad a través de Internet. Yo siento que será más porque la mayoría de las empresas ha considerado en sus planes este nuevo canal. Hay un montón de estudios que dicen que el

joven está pasando menos tiempo frente a la televisión y más tiempo en Internet, leyendo un blog o en un chat. Las marcas saben que deben estar en Internet. Antes yo tenía que llamar a posibles clientes, ahora me llaman, es un indicador clarísimo.

¿Hay otro modo de hacer negocio en Inventarte?

Sí. Pensamos en cómo ayudar a las empresas a que tengan su blog. Y por eso hemos trabajado blogs con Páginas Amarillas, Twenty Century Fox, Inca Kola. Acabamos de cerrar con Interbank para lanzar un blog con uno de sus productos.

EN CIFRAS

- ➔ **US\$20.000**
es su facturación mensual con seis clientes en promedio.
- ➔ **10.790**
blogs están registrados en el directorio www.perublogs.com
- ➔ **30**
personas, entre empleados y colaboradores, trabajan en los productos de Inventarte. "Ya dejamos de ser muy chiquitos", dice Albarracín.

El negocio al que le veo más potencial es este: lo llamamos consultoría de blogs. También editamos 15 blogs (moda, salud, novias, bebés), principalmente orientados a la mujeres, que los hicimos para captar publicidad. Estamos corriendo tras anunciantes probables, y en los próximos meses ya serán blogs auspiciados por tal marca. Incluso proponemos transformar una página web en blog, para que la empresa reciba el feedback de sus usuarios.

¿Por qué preferiste estudiar Administración y no Ingeniería de Sistemas?

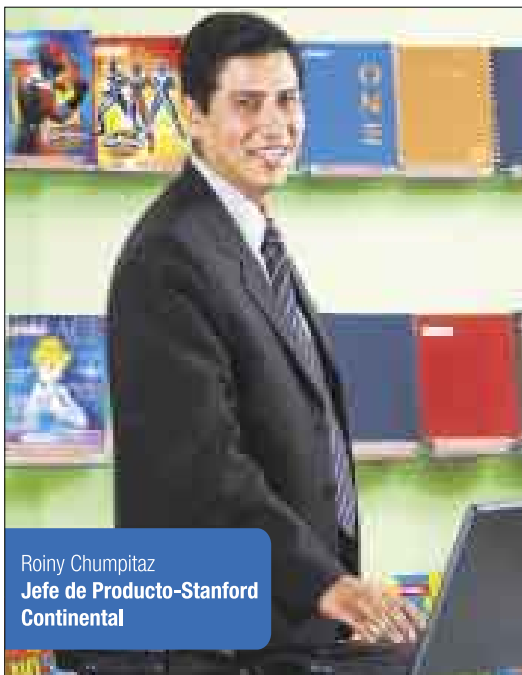
Desde los 12 años programaba computadoras. Pero el año 94 me regalaron un libro de Konosuke Matsushita, el fundador de National. "A mí me gusta lo que hace este señor", dije. Y él decía que se desempeñaba en la dirección de negocios. Los sistemas solo eran mi hobby. Es decir, hoy trabajo con mi hobby, pero me dedico a lo que me gusta: la administración de empresas.

Pero te tomó tiempo decirte a trabajar solo en esto

Es que al principio las visitas eran pocas, pero desde hace dos años todo mundo comenzó a hablar de la web 2.0 (los blogs), y los inversionistas recuperaron la confianza en Internet. Hoy saben que Inventarte ha crecido. De lo que comenzamos a hoy, la empresa debe valer cinco veces más.

¿Qué te falta superar como empresa?

Posicionarnos mejor como marca. Necesito distribuir mis contenidos en otras páginas web y ya estoy creando alianzas. No nos vemos como una corporación, sino como un grupo de amigos que ha decidido hacer empresa. Y desde esta óptica le enviamos un mensaje a varias personas: tú también puedes hacer algo similar. Solo necesitas una cámara, acceso a Internet y tiempo.



Rainy Chumpitaz
Jefe de Producto-Stanford Continental

Mejora la productividad de tu negocio **ahorrando.**



TELEFONÍA

Telefonía local y central virtual para que hables entre tus anexos y sucursales sin costo.

LARGA DISTANCIA

Planes y tarifas más convenientes para estar conectado con el Perú y el mundo.



INTERNET

Banda ancha, cuentas de correo, página web* y dominio propio.**

VALORES AGREGADOS

Conectividad entre tus oficinas, conferencia tripartita, transferencia de llamadas, fax virtual, disco duro virtual** y más.



TENEMOS EL PLAN ADECUADO PARA TODO TIPO DE EMPRESA DESDE:
2 Líneas Telefónicas + Larga Distancia + Internet Banda Ancha
 (1000 minutos locales) (103 minutos) (640 Kbps + valores agregados)

S/ **299** Inc. IGV
Mensuales

Llámanos al: **0-800-77-200**

www.ngn.com.pe

*Publicidad válida sólo en Lima y Callao. En Lambayeque, La Libertad, Arequipa y Piura con costo adicional. **Con costo adicional.