

# tecnología



<http://favoritos>

**www.deciquesi.com**  
El proyecto cuenta con un equipo local de 17 personas a tiempo completo.

deciquesi.com

## Gancho *on line* con fórmula uruguaya

Esta red social para buscar pareja se lanzó hace dos meses y ya conquistó el corazón de 10.000 personas

POR DAVID GÓMEZ

Cupidos *on line* hace tiempo que hay muchos. Pero de origen cien por ciento charrúa solo uno: Deciquesi.com. Recién llegadita, esta red social para buscar amigos o parejas ya se robó el corazón de miles de uruguayos. Sin hacer mucho ruido y valiéndose del *buzz marketing* –el boca a boca que proporciona la web– se ha convertido en el sitio con más visitas únicas del país, según aseguran sus creadores.

Detrás de este taquillazo –que aún no figura dentro del top 100 de Uruguay medido por Alexa.com porque el sitio es muy nuevo– hay una empresa fundada hace seis años por jóvenes uruguayos. Al frente de NationTraffic, definida como una agencia de medios *on line*, están Daniel Padilla, Diego Tayler y Sergio Fourmane.

Deciquesi.com llega en medio del boom de las redes sociales

Deciquesi llega en un momento especial, en medio del boom de las redes sociales, cuando cultivar la vida digital está a la orden del día. No obstante, esta red fue creada con el objetivo específico de buscar pareja, según afirma Padilla.

### LEJOS DE FACEBOOK

La idea en sí no parece novedosa, y más aún existiendo fuertes jugadores monopolísticos a nivel mundial como Match.com y Meetic.com, amén del ancho universo existente de sitios de citas y búsqueda de parejas. Sin embargo, los directores de Deciquesi defienden su proyecto por varias razones.

Una de las grandes diferencias es la usabilidad. “A nivel de negocios decís que hay muchos, pero ninguno es igual. En Deciquesi, la idea es hacer amigos o buscar pareja. No somos Myspace ni Facebook (...) No es lo



Daniel Padilla, María Verdún y Diego Tayler: celestinos que se tienen fe para lograr su objetivo

### una red con la dosis justa

Deciquesi es muy sencillo de usar y va de la mano de una filosofía de la medida justa. El registro se hace en un pif paf. Luego uno ya completa el resto del perfil cuando le venga la gana. Como otras redes sociales, ofrece una página de inicio que sirve como punto de partida y actualiza datos, como las veces que se vio nuestro perfil y los guiños o mensajes recibidos. Ofrece servicio de chat y co-

mismo usar herramientas que no fueron creadas para esto aplicándolas a algo que vos querés. El Messenger no es para levantarse una mina. Pero la falta de herramientas “para” obligó a utilizarlas como “medio de”, argumenta Padilla.

Otra ventaja que destacan, es la veracidad de los perfiles en Deciquesi. “Yo voy a Match y la mayoría de las minas que están no son de verdad. El 75% de los perfiles son falsos”, asegura Padilla. En contraste, Deciquesi cuenta con muchos filtros para corroborar la identidad y preservar la seguridad.

Pero el gran diferencial es que es gratuito. “Este modelo lo cobrás o lo llevas directamente al anunciante. En Latinoamérica no pagan. Venimos de otros nichos de la región donde la tarjeta de crédito no existe”, explica Padilla.

Con todo esto, los directores de Deciquesi están convencidos del éxito de su producto. Aseguran

que contarán con 10.000 usuarios registrados (*ver recuadro con cifras*). “Esto nos sorprendió muchísimo, dado que es un servicio que tiene ciertos tabúes en Uruguay”, confiesa Padilla, quien también hace otra lectura de sus logros: “Esto habla de lo poco denso que es Internet en Uruguay”. A su entender, aún hay lugar para muchos negocios.

### FALTA CABEZA

En tanto, Tayler cuestiona la poca importancia que se le da a la web. “Por ejemplo, pautas en papel y te regalán un aviso *on line*. Además, pesa mucho el *branding*. No importa si yo tengo más visitas que ninguno, se trata de quien sos”, agrega. Los empresarios también cuestionan la falta de un sistema de mediciones regulado. “Íbamos a pagar Nielsen, pero acá no hay un buró que establezca las medidas. Tampoco hay un Ibope que mida

deciquesi estimula la competencia con un ranking de los perfiles más vistos así como con el llamado “sexymetro”, que sirve para calificar la apariencia de alguien. Los usuarios que inviten a nuevos amigos tienen la chance de concursar por premios. También hay un apartado de consejos, un cuadro de compatibilidad de signos y un blog para estar al tanto de las últimas novedades.

por igual, y esto es porque no está el proyecto y porque algunos prefieren no nivelar para seguir vendiendo”, dice Padilla.

Deciquesi se jacta de contar con una ventaja única. “No existe otro producto en Uruguay a través del cual se pueda hablar de persona a persona”, señala Padilla. Deciquesi cuenta con su propio servidor de publicidad (similar a AdSense de Google), mientras que la mayoría de los sitios lo alquila.

“Para nosotros no tener esto, que es básico, es como si no tuviera antena la televisión (...) Me pueden decir que compras publicidad en X sitio y si te segmenta, pero la base de datos no habla con el anunciador”. Deciquesi, además de segmentar por país, por idioma, por sexo o por edad, también lo hace por variables como la religión; o si uno bebe, fuma, es gordo o es flaco.

Pero más allá de los aspectos negativos, desde la óptica de los ne-

en cifras

350mil

fueron las visitas únicas que registró Deciquesi durante el mes de octubre.

2,5:

fueron las páginas vistas durante octubre, a un promedio de 20 por cada usuario.

80%

de los usuarios registrados es uruguayo, seguidos por el 9% de argentinos.

gocios, NationTraffic halló en Uruguay un interesante nicho: hay una cierta franja etaria que no tiene lugares donde salir a buscar pareja y encuentra en Deciquesi su espacio.

### NEGOCIO RENTABLE

Uruguay también es atractivo en términos de inversión. “No es lo mismo ir a competir a Argentina o a EEUU latino. Todos son atractivos, pero los costos son diferentes”, dice Padilla. La rentabilidad de la región es mayor: “Un peso que ponés en Europa son cinco y un peso que ponés acá son 150”. Mantener este tipo de sitios no es barato, tiene grandes costos, que NationTraffic puede sostener “por tiempo indefinido” gracias a otros productos.

Deciquesi quiere llegar a todo el mundo, sobre todo a las Américas, donde corren con ventaja. “Empezamos con este producto no para competir con Meetic o Match en mercados que son de ellos. Vamos a competir acá donde ellos no saben como personalizar sus sitios ni como hablarle al usuario”, asegura Padilla.

Las expectativas de Deciquesi son dos: ser rentables y que las grandes redes sociales lleguen a la región. “Parte del modelo será adaptar el producto y otra opción comprar empresas. Como toda empresa Deciquesi se hizo para sacar ganancias o ser vendida”, concluye Padilla.

(contacto@davidgomez.com.uy)