

# DACCARETT APUESTA POR LA SEGURIDAD

Reconocido como uno de los emprendedores más exitosos del país, el empresario ya dio forma al nuevo proyecto al cual le dedicará todas sus energías en los próximos 5 años: "Producto protegido", un motor de búsqueda que permitirá a la justicia y a las policías detectar especies robadas.

Por Lorena Ampuero. Foto Maglio Pérez.

En mayo de este año, el empresario Daniel Daccarett (39) partió a Silicon Valley, en California. Iba sin ninguna expectativa a la Meca de la tecnología hasta que se reunió con ejecutivos de Yahoo y de Google y conoció por dentro el modus operandi de los motores de búsqueda en internet. Quedó impactado. Esta era la pieza que le faltaba para dar forma al que será, según él mismo ha comentado a su círculo más cercano, "su proyecto por los próximos cinco años".

Así fue como hace sólo algunas semanas lanzó al mercado "Producto Protegido", con el que pretende revolucionar la seguridad en Chile. Se trata de un registro que permite "marcar" los artículos que la gente compra con un número de serie único a fin de hacerles seguimiento en caso de robo. Los datos son ingresados a una base a la cual acceden el Ministerio Público, los fiscales, Carabineros e Investigaciones. Así, en caso de que un ladrón pretenda vender uno de estos productos, las autoridades podrán conocer quién fue su anterior dueño. "Es un motor de búsqueda 100% chileno", relata Daccarett.

El sistema ya se vende en las tiendas Falabella, tras lograr un acuerdo con el segmento Servicios de Falabella Pro y será exportado a Estados Unidos. Actualmente el empresario sella una alianza estratégica con una multinacional para ello.

Daccarett es un fanático de la tecnología. En su oficina cohabitan un televisor de plasma, un MP3, un laptop, una central manos libres que le permite desplazarse varios metros, incluso fuera de la empresa, un computador de última generación y por supuesto su Palm Treo 680 que lo acompaña siempre.

Su padre, Rogelio Daccarett era dueño de la marca de vestuario juvenil Hang Ten. Parte de su juventud la vivió en la fábrica, haciendo los turnos de entrada y de salida del personal o aprovechando los saldos de ropa para vender por su propia cuenta. También hizo negocios con Juan Pablo Sitnisky, dueño de Baby Infancy (Century, Avent, Chicco). Recibía juguetes en consignación y luego los vendía.

Después vendió balanzas -para carne y personas- y luego teléfonos públicos. Entremedio trabajó con Juan Pablo Correa, quien fue el ícono del emprendimiento en Chile en la década de los '90 tras crear la cadena de videos Errol's que fue comprada por Blockbuster. Allí partió como cajero y

terminó como gerente comercial.

Sin embargo, su “salto” lo dio cuando masificó las máquinas expendedoras en Chile. En 1993, este ingeniero comercial de la Universidad de Chile, casado y padre de cuatro hijos, fundó Globe junto a Domingo Castaño, dueño de las panaderías del mismo nombre. A través de esta firma, irrumpieron en el mercado con sus máquinas expendedoras de café, bebidas, snacks, libros, boletos de metro y telefonía de larga distancia. Además, administra los teléfonos públicos de Telefónica, realiza la lectura de medidores de agua potable de Aguas Andinas y opera parquímetros en Puerto Montt, Osorno y Puerto Varas, entre otros servicios.

Pero desde hace varios meses que Daccarett decidió alejarse del día a día de Globe para impulsar su nuevo proyecto. En esta aventura, no sólo apostó por un área completamente distinta a lo que había hecho antes; además siguió los consejos de su padre, quien lo alentó a impulsar un negocio “en grande” y puso en práctica lo aprendido de sus ex socios del Fondo de Inversión Halcón. Entre 2003 y 2006 a través de dicho fondo se rodeó de prominentes figuras del empresariado local como Álvaro Saieh, José Yuraszcek, Eduardo Fernández León, José Antonio Garcés, Hernán Cheyre y José Ramón Valente.

“Ellos me ordenaron bastante y me enseñaron a pensar como una empresa grande, con directorio, con presupuesto, con buenos gerentes. Me indicaron cómo potenciar mis habilidades y lo más importante fue que descubrí que no estaba aprovechando mi expertise”, cuenta.

**-¿Por qué decides impulsar esta idea que es totalmente distinta a todo lo que habías hecho antes?, ¿no estabas contento con Globe?**

-Estoy muy satisfecho con todo lo que hemos hecho con Globe, es una compañía que ha crecido bastante y tiene buenos resultados, pero lo que ocurre es que todos mis negocios siempre han sido operacionales y debajo de una marca que pertenece a otro. Quería hacer algo distinto. Hoy estoy impulsando mi propio negocio. Antes vendía los boletos para el Metro, entonces al final era un contratista. Y cada año te van a negociar más los contratos. Eso te lleva a no construir valor. Lo que estoy haciendo hoy es justamente lo contrario.

**-¿Por qué entrar al mundo de la seguridad en Chile, tomando en consideración que existen varias empresas en el rubro ya?**

-Revisé varios proyectos para determinar cuál sería mi negocio para los próximos cinco años. Ahí me di cuenta de que la seguridad y la delincuencia en el país son un tema que no ha sido abordado, y al cual le falta mucha innovación. Lo más moderno eran unos botones de pánico a control remoto. Además todo está muy enfocado en el segmento ABC1. Si uno revisa el nivel de penetración de las empresas de alarmas en el mercado es un número muy fuerte. Sin embargo, en los sectores populares nadie

**“La delincuencia en el país es un tema que no ha sido abordado, y al cual le falta mucha innovación. Lo más moderno son unos botones de pánico a control remoto. Además todo está muy enfocado en el segmento ABC1. Si uno revisa el nivel de penetración de las empresas de alarmas en el mercado es un número muy fuerte. Sin embargo, en los sectores populares nadie paga \$ 27.000 por alarma”, dice Daccarett.**

paga \$ 27.000 por alarma. Coincidentemente surgió la Fundación “Víctimas de la Delincuencia” de Gonzalo Fuenzalida y me llamó la atención que lo que más se veía en TV eran notas y reportajes sobre delincuencia y me dije “acá tiene que haber algo”.

**-¿Como buen emprendedor sigues tu olfato o es sólo suerte de principiante?**

-No lo sé. Cuando entré al negocio de las balanzas, salió la ley de la tipificación de la carne. Luego empecé con las balanzas en las farmacias y vino la guerra de precios entre Salcobrand, Cruz Verde y FASA. Después vino el turno de los teléfonos públicos y comenzó la desregulación de la telefonía con el multicarrier.

Al tiempo empecé a trabajar con el Metro y la tarjeta Multivía y evolucionó hasta el Transantiago. Más tarde vinieron las máquinas vending que fue un rubro que evolucionó explosivamente. Pienso que con “Producto Protegido” pasará un poco lo mismo porque estoy ofreciendo un sistema de protección para todos y del cual nadie está ajeno. El tema es tan relevante que, incluso, la oposición y el gobierno están trabajando juntos para desarrollar políticas de prevención y de control de delitos.

**-¿Qué es y cómo funciona “Producto Protegido”?**

-Es un servicio de protección para la ciudadanía. Por ejemplo, yo voy a tu casa y marco con un número de serie único todos los bienes que tienes, utilizando para ello una máquina de marcado láser imborrable. Además le adherimos un stocker confeccionado en un material denominado Foam Tac, que es muy difícil de sacar. Toda esa información la ingreso en una base de datos a la cual accede el Ministerio Público, los fiscales, Carabineros e Investigaciones. Yo la administro y pongo afuera de tu casa una placa que dice “esta casa cuenta con Producto Protegido”.

**-¿Este nuevo sistema podría desincentivar a los delincuentes?**

-El delincuente sabe que le costará mucho más reducir las especies que están dentro de esa casa. En el fondo, lo que hago es dificultarle el trabajo al delincuente al momento de robar, porque esos productos que están marcados van a ser muy difíciles de comercializar en el mercado de reventa de bienes robados.

**-Esto es igual que un motor de búsqueda pero local. ¿Es la primera vez que se desarrolla una iniciativa de este tipo en Chile?**

-No sólo en el país, sino que en el mundo. Este producto es totalmente criollo. Es 100% chileno y es un invento de mil personas con las que me he juntado y me han dado ideas. El año pasado fuimos con mi señora a comprar al mall Alto Las Condes y se nos acercó un vendedor a ofrecernos grabar los vidrios con la patente del auto. Mientras mi señora partió a hacer sus cosas, yo me quedé observando muy atento cómo él hacía su trabajo. En mayo, la gente de Endeavor me invitó a un tour por Silicon Valley, donde conocí cómo operaba un motor de búsqueda pues tuve reuniones con ejecutivos de Google y de Yahoo. Ahí me di cuenta de que en Chile se puede hacer cosas en grande. Todo está en uno, en creer que realmente se puede. ●