

# Scart, el e-commerce chileno que permite comparar precios y acceder a descuentos

Scart, fundada en 2020, es una plataforma web y extensión de navegador que ayuda a los usuarios a encontrar ofertas, cupones de descuento y comparar precios provenientes de tiendas online a nivel mundial y en e-commerce globales. Además, en su sitio se pueden realizar compras de los productos de 15 tiendas nacionales ligadas al vestuario, hogar y tecnología.

Joan Dagá, CEO de Scart, venía siguiendo la idea del e-commerce antes de la pandemia, pero no encontraba el espacio, ni el momento para volcarse a este rubro. No obstante, con la llegada del Covid-19 vio condiciones favorables para armar el proyecto que venía diseñando.

Para consolidar su idea postuló a varios fondos para levantar capital y ponerse a desarrollar el software. De la mano de Corfo y de la incubadora UDD Ventures -de la Universidad del Desarrollo- consiguió **\$ 60 millones**, que se sumaron a **\$ 6 millones** obtenidos a través de dos fondos de la municipalidad de Las Condes. A eso, le agregó otros **\$ 20 millones** provenientes de sus ahorros.

Dagá explica que la tecnología que han desarrollado para la plataforma es el valor agregado que tienen como marca. **"Utilizamos machine learning y el webscraping** -técnica que permite extraer información de otros sitios webs- para tener **actualizado los precios provenientes del 60% de los e-commerce a nivel mundial**. Con esto permitimos que los usuarios puedan tener una mayor variedad de artículos en comparación a otros marketplace", dice.

Los usuarios que ingresan a Scart pueden ir creando carpetas, donde van guardando productos desde cualquier e-commerce para que **la plataforma les permita revisar el historial de precios mediante gráficos interactivos**. Una vez que se guarda el artículo, la tecnología **permite informarle a los usuarios si es que este bajó de precio o si existe algún cupón de descuento**.

"La comparación de precios que hacemos no es entre empresas, sino en relación a su historial. Cuando las personas guardan los productos vamos optimizando el motor de búsqueda, nutriéndolo y haciéndolo más inteligente", comenta Dagá.

Actualmente poseen 15 clientes, que son empresas ligadas al vestuario, como Falcone y Tafkarh; deco-hogar, con Hogar Boulevard y el resto ligadas a la tecnología; a ellas le **hacen un cobro de entre el 1% y 10% por cada venta que generó la plataforma**. El porcentaje de cobro varía según las categorías de productos, los ligados a vestuario son entre un 7% y 10%, y en tecnología la comisión es entorno al 1% y 5%.

"Al usuario de Scart no le cobramos, es a las empresas de e-commerce que son nuestros clientes. Somos baratos en comparación a otros marketplace que cobran el 15% o 20% por cada compra", agrega el ingeniero comercial.

Según datos de Dagá, **tienen más de 5 mil usuarios registrados en la plataforma, y en promedio hay más de 10 mil visitas diarias**. De aquí a fin de año **esperan aumentar las empresas clientes -su meta es llegar a 100- y lograr una facturación de US\$ 1 millón para buscar su internacionalización** e ingresar a nuevos mercados en la región.

"Por nuestra tecnología somos escalables, aunque dependerá de la consolidación que tengamos este año en el país. Mercados como México, Colombia y Perú son nuestro objetivo", indica el fundador de Scart.

