

## >> Punto de partida



# El algoritmo de viajes que unirá a Emirates con Said, Jalaff y Mustakis

Cuando casi no había aviones volando, Elías Musalem se decidió a abrir una startup que creara un avanzado algoritmo para optimizar la búsqueda de las mejores opciones para comprar un vuelo. Despegar.com ya los está probando. Y van por más.

T+ T-  

**“Hay tantas formas de hacer que el vuelo disminuya de precio que un usuario normal no lo logra hacer. Prueba diez formas diferentes y elige una, un agente de viaje que sabe más también prueba las 10 que viene usando hace 30 años, pero hay mil combinaciones”,** acota el fundador.


**ALMAZA CHILINA DE CIBERSEGURIDAD**


**CLUB**

**CIBERSEGURIDAD**

**ENCUENTRO DIGITAL**

**16 DE DICIEMBRE / 09:00 HRS.**

**CIBERSEGURIDAD EN EL SECTOR FINANCIERO**

**MODERADOR**


**Carlos Darden**  
 Director de Inteligencia Cibernética y Ciberseguridad

**PANELISTAS:**


**Victoria Becerra**  
 Directora de Seguridad Digital para Latinoamérica, Microsoft


**Cristian Rivera**  
 Gerente Tecnológica y Seguridad Informática, BCI


**Pilar Fernández**  
 Abogada  
 UCV de Chile

**INSCRÍBETE AQUÍ**


**Microsoft**

El éxito ha sido rotundo. En marzo del año pasado contactó a su amigo **Fernando Ordóñez**, “que es un genio”, apunta. Es doctorado del MIT, y desarrolló algoritmos que ocupa el gobierno de Estados Unidos para prevenir ataques terroristas. Empezaron a probar el algoritmo con agencias locales, todo era prueba, ensayo y error, hasta que dieron con la mejor optimización.

En el camino entró **Miguel Rodríguez**, otro de los founder, que se convirtió en CTO. Antes había trabajado con Musalem en Ticketplus, y éste lo convenció de dejar su puesto en el unicornio argentino de tecnología, Globant, y atreverse en esta aventura.



# Entran los inversionistas

En eso, en octubre del año pasado, cuando ya no era solo una idea de Musalem, Ordóñez y Rodríguez, buscó socios. Se sumaron **Nicolás Manzur y Salvador Said Amunategui**, dos reconocidos en el mundo de las inversiones y startups en Santiago.

“No creo que los viajes cambien en el corto plazo, porque aunque te pongas unos lentes de realidad virtual, aunque sean muy inmersivos y con la tecnología Meta de Facebook, no vas a llegar nunca a lo que se siente estar en otro lugar”, explica Musalem.

Cuando ya trazaron el camino de crecimiento y apuntaron sus dardos, quisieron levantar capital para mejorar el algoritmo y escalarlo. Álvaro Jalaff, de Grupo Patio, les pidió una cosa: que alguien que conociera del mercado probara el producto y le diera su visto bueno.

El elegido fue nada menos que Richard Watkinson, dueño de Pacific Reps, una agencia de viajes boutique de lujo de prestigio global.

“Y Richard se dio cuenta de que le generaba valor, que había un ahorro muy grande en armar un itinerario. Pasó de seis horas en armar un itinerario, a una tecnología que hacía la ruta en segundos”, explica Musalem.

Y entonces ahí entraron con US\$ 350 mil, **Jalaff, Alejandra Mustakis, Salvador Said Somavía, Felipe Schwartzman, Jorge Lima, Jorge Encima del fondo Indeed. También Alfonso Bawarshi y Karime Chahuan.**

“Entré como directora e inversionista de TripYeah primero por quienes llevan el proyecto. Conozco hace años a Nicolás Manzur y a Salvador Said, personas confiables, íntegras, y líderes con gran capacidad de trabajo. Y está gerenciada por Elías Musalem, quien tiene demostrada trayectoria en startups. En segundo lugar, **no tengo duda de que se está desarrollando un proyecto disruptivo, y con alto potencial de éxito, incluso en el corto plazo.** Tanto en nuestro país como en el mundo”, dice Alejandra Mustakis.

Lo que han estado haciendo desde entonces es probar la tecnología con otras empresas, como Esquerré, Mundo Tour, Cocha, Travel Club, Security. “Con todas hicimos pruebas contra sus agentes de viajes, y a todos les ganamos. Todavía no hay ninguna agencia que nos gane, pero no porque los agentes sean malos, sino que no hay capacidad de procesamiento de un humano frente a inteligencia artificial”, dice Musalem.

Manzur apunta al momento oportuno en el que entraron: “entré porque no había nada así. Y hacer algo de viajes, en plena pandemia donde no habían vuelos, era una oportunidad. Íbamos a gastar todo el tiempo cuando no había mucha actividad en el desarrollo tecnológico, y lo íbamos a poder lanzar cuando los viajes volvieran a la normalidad”.

Mientras que Salvador Said Amunátegui dice que “es un negocio interesante, que tiene futuro. Hoy es un conflicto para las personas que les gusta viajar, que tanto las agencias de viaje como el cliente agradecen la facilidad para poder planificar el viaje de forma más eficiente”.

## Ojos en Dubái

Este año se ganaron fondos Corfo, luego los aceptaron en MassChallenge, la tercera aceleradora del mundo, y en octubre el área venture de la aerolínea **Emirates los seleccionó, de entre 500 postulantes, en su aceleradora.**

“En enero nos vamos a Dubái, y luego de que hagamos las pruebas, nos vamos a sentar a negociar un contrato. El camino normal que toman las startups dentro de Emirates es probar con alguna de las empresas chicas del grupo, luego firmar un contrato con una compañía grande del conglomerado, y normalmente en seis meses, un año, si Emirates se da cuenta de que es una empresa que les genera valor, la compran, que es lo que hicieron con Yalago, una startup española”, apunta.

“Ya me preguntaron si estaría dispuesto a irme a vivir a Dubái, porque a ellos les gusta que los founders vivan allá. Yo le dije que obvio que sí, al menos por mi parte”, cuenta Musalem.

Lo que viene ahora es realizar una ronda de capital puente, **de entre US\$ 1,5 y US\$ 1,8 millones**. El dinero lo usarán para el siguiente escalón. Quieren incorporar hotelería y actividades en el algoritmo. Es decir, si alguien quiere ir a Paris, que no solo le escoja el vuelo, sino también el mejor hotel, y los mejores precios y horarios de actividades como visitar un museo. “

Ya hemos hablado con ventures capital focalizados en travel tech, como JetBlue Ventures, el de la aerolínea JetBlue. En Argentina con Newtopia, cuyo fundador es el ex creador de Al Mundo, la agencia más grande de Argentina, que se la vendió a un gigante brasileño”, cuenta Musalem.

La siguiente fase también va a incorporar otra optimización y que era clásica en una agencia de viajes.

“Tengo dos millones y medio y quiero ir a África. Un agente te va a decir que te alcanzan para conocer tres ciudades. Con nuestro algoritmo, te puede decir qué fecha viajar, dónde visitar, dónde quedarte y además lo cruza con datos históricos de clima, para que disfruten 100% el destino y no te llueva todos los días del viaje o puedas ver la migración de animales en la sabana”.

Elías Musalem cuenta que la semana pasada estuvieron en Miami, en una conferencia y donde se sentó a negociar con el CEO global de Kayak.com, con ejecutivos de Expedia; la gente de Trivago les mandó un mail porque les llamó la atención. BCD Travel, que es la agencia de viajes corporativos más grande del mundo, también se interesó. **Y Despegar.com le mandó un mail hace una semana diciendo que la van a probar.**

Este vuelo, dicen sus socios, está por salir, y no tiene destino final.