

# En la era de los remates virtuales

**La start-up nacional Bidbit se destaca en las subastas digitales para la comercialización de hacienda. Brinda software como servicio a cabañas y consignatarias.**

Con poco más de un año de vida, la compañía Bidbit, integrante de la constelación digital de start-ups, ya pisa fuerte en el mundo de los remates virtuales ganaderos en Argentina. En rigor, podría decirse que la empresa ayudó en gran manera a que se produjera la revolución en el ámbito de la comercialización de hacienda, con la irrupción de los canales digitales. Esa revolución, claro está, tomó dimensión en los duros tiempos de pandemia y cuarentena obligatoria.

Bidbit es la concreción de una idea de Elías Sánchez, emprendedor todoterreno argentino, formado en el exterior y portador de la curiosidad y las inquietudes propias de un sub-40. Tiene 38 años.

Con apenas 20, por una beca de estudio que lo llevó a Alemania, estaba incorporado al equipo de Bussines Innovation de la Mercedes Benz, en Stuttgart. La experiencia lo sacudió fuerte y lo marcó a fuego. Adquirió una gran capacitación y especialización en innovación y desarrollos tecnológicos.

Además del mundo de la tecnología, versátil y dinámico, Sánchez conoce a la perfección el mundo ganadero, incluso como productor. Sabe de barro, sequía, trabajo en la manga y ganadería intensiva. Todo ese bagaje le permitió pergeñar una start-up especializada en subastas en modo

digital. Hoy, es el CEO y fundador de Bidbit, y lidera un equipo de 10 profesionales que él mismo elogia por su compromiso y dedicación. "Detecté un nicho de mercado sin atender: la necesidad de cualquier empresa o martillero público de tener una herramienta autogestionada para hacer remates virtuales", comentó Sánchez sobre el origen de la idea que cristalizó en Bidbit. Y explicó: "Cuando querés hacer una videollamada, sabemos de Zoom, Skype, Meet u otras herramientas listas para usar, y en pocos pasos estamos videollamando. Eso no pasaba para una subasta en línea, y nos dimos cuenta que ahí existía una posibilidad sin explotar".

### Crecer de golpe

Ayudó a la fundación de Bidbit el aporte de capital semilla de un fondo de riesgo basado en Silicon Valley, la meca del mundo tecnológico en Estados Unidos. Sánchez usó esos recursos para trabajar en el desarrollo de software y poner en marcha su plataforma de subastas digitales, un espacio que enlaza a compradores y vendedores de hacienda. Y vale agregar que el modelo de subastas online también es aplicado por la firma tecnológica en ámbitos tan disímiles al agro como el arte, los remates de activos o judiciales y hasta las licitaciones de organismos gubernamentales.



**Nueva era.** Las subastas digitales se imponen a la hora de comprar y vender hacienda.

"Bidbit es un software como servicio", definió Sánchez, al tiempo que reiteró su mantra: "No vendemos un producto, sino que brindamos un servicio".

En rigor, se trata de una herramienta para realizar subastas en dos modalidades: contra-reloj (utilizadas como pre-ofertas por la industria ganadera) o con martillero en vivo. El software permite la gestión de las categorías de los bienes a vender, la carga de los remates, el armado del orden de venta, el seguimiento de la subasta en tiempo real y la gestión de los usuarios y créditos. "Todo funciona de una manera fácil, sencilla y ágil y, sobre todo, siempre cuidando la seguridad y privacidad de los datos", remarcó el fundador. Y recordó que a poco de iniciar actividades, Bidbit fue distinguida por la Universidad Torcuato Di Tella. "La distinción fue por considerar a Bidbit como un caso de estudio para que sus alumnos puedan ayudar en el diseño de futuras soluciones digitales a sumar al mundo de las subastas". También tuvo un reconocimiento de la Sociedad Rural Argentina por la labor de la empresa durante la pandemia.

El sistema tiene particularidades que lo hacen atractivo. Por ejemplo, rápida respuesta al cliente durante todo el proceso de la su-

basta (esa inmediatez hace la diferencia) o minimización de cuestiones administrativas en momentos pre y post venta. Además, Bidbit es el único que funciona siempre en la web de sus clientes (consignatarias o cabañas), sin desviar a los compradores finales a otros portales, sino brindando un servicio y producto tecnológico "marca blanca". Sumado a lo anterior, como se dijo, firma con sus clientes estrictos contratos de manejo y privacidad de datos personales, fortaleciendo la seguridad integral del sistema. Por esto, quizás, cada vez tiene más aceptación.

Se lo destaca como un sistema "amable y ágil" para compradores y vendedores, aunque todavía pugna por disipar los temores que ocasiona la transición de la tradicional presencialidad física al mundo virtual en las subastas. Más aún si se piensa que en el ámbito rural, los remates y ferias constituyen eventos sociales por excelencia para productores, consignatarios y demás actores.

Pero Bidbit va en dirección correcta. Los hijos de los productores, nativos digitales, generacionalmente emparentados con la tecnología, ya adoptaron los canales virtuales por sobre los físicos. Ahí está la sintonía.

Además, la expansión de la conec-

tividad mediante satélites en las zonas rurales, que sucederá inexorablemente, también ayudará al crecimiento de los canales digitales.

### El futuro llegó hace rato

Lo cierto es que Bidbit, que formalmente comenzó a funcionar en octubre de 2021, es una apuesta a transformar la industria, con gran proyección. A su vertiginosa consolidación en Argentina le espera en breve la llegada a países de la región, como Uruguay y Chile. Ya trabajan en ese objetivo.

En el plano local, Sánchez enfatizó que "en el 2023 se vienen muchas novedades", y señaló que con su equipo trabaja "en todos los cuellos de botella de la industria, mejorando aspectos de facilidad de uso del sistema, infraestructura, seguridad de datos y comunicación e interacción en tiempo real de los compradores".

Mientras tanto, el presente luce modificado, mostrando imágenes antes impensadas. Un comprador de hacienda de invernada ofertando (y comprando) un lote de terneros desde el living de su casa, a través de la pantalla de su computadora o con su teléfono celular, a varios kilómetros de distancia del campo en el que pastan los animales. Signo de los tiempos, se trata de una operación tan simple como habitual.



**Virtualidad.** Software de servicio cada vez más elegido en el mundo rural.



**Todo nuevo.** Elías Sánchez, fundador de Bidbit, empresa de un año, junto a su hijo Juan Pablo.