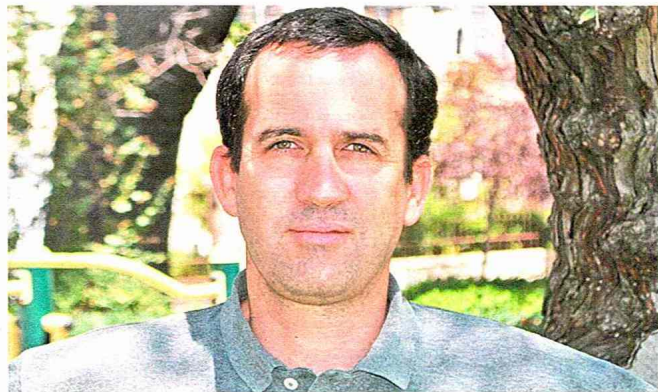


| Litoralpress |                         | Media de Información |      | <a href="http://www.litoralpress.cl">http://www.litoralpress.cl</a> |          |  |
|--------------|-------------------------|----------------------|------|---------------------------------------------------------------------|----------|--|
| Fecha        | Fuente                  | Pag.                 | Art. | Título                                                              | Tamaño   |  |
| 01/09/2014   | ESTRATEGIA - STGO-CHILE | 22                   | 7    | WHOLEMEANING: CONVERTIR RECLAMOS EN OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS | 17,8x8,5 |  |

# Wholemeaning: Convertir Reclamos en Oportunidades Para las Empresas

Actualmente, están en proceso de levantar US\$5 millones para iniciar operaciones en EE.UU. y Europa. "Ya hay tres personas del equipo trabajando en USA y uno en España; y esperamos tener operaciones en cuatro países antes de fin de año", cuenta Andrés Silva, CEO de esta startup.



■ Andrés Silva, cofundador de Wholemeaning.

| Litoralpress Media de Información <a href="http://www.litoralpress.cl">http://www.litoralpress.cl</a> |                         |      |      |                                                                     |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------|------|---------------------------------------------------------------------|----------|
| Fecha                                                                                                 | Fuente                  | Pag. | Art. | Título                                                              | Tamaño   |
| 01/09/2014                                                                                            | ESTRATEGIA - STGO-CHILE | 22   | 8    | WHOLEMEANING: CONVERTIR RECLAMOS EN OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS | 17,7x6,4 |

Las empresas contratan un servicio cloud que -en tiempo real- lee y procesa todo el feedback que reciben de sus clientes, a través de reclamos, mails, twitts, comentarios o transcripciones del call center, y les permite entender y solucionar la causa raíz de los problemas y anticiparse a posibles fugas de clientes". Así describen a Wholemeaning los fundadores de esta startup que busca convertir los reclamos y solicitudes en

oportunidades para las empresas. Está orientada a compañías de servicio con grandes bases de clientes, como bancos, empresas de telecomunicaciones, aerolíneas, AFPs, isapres y empresas de retail, entre otras. Entre sus clientes destacan Banco Bci y Entel.

El CEO de la compañía es Andrés Silva, ingeniero civil industrial PUC y MSM de Stanford; el COO, Alejandro Feuereisen, ingeniero comercial UDD; el CTO, Juan José Besa, inge-

niero civil estructuras y magister PUC; y el primer inversionista y advisor, Jorge Nazer, abogado y PADE, U. de Los Andes, quien además recientemente fue nombrado emprendedor del año por EY.

La facturación anualizada es del orden de US\$400.000 y, actualmente, están en

proceso de levantar US\$5 millones para iniciar operaciones en EE.UU. y Europa. "Ya hay tres personas del equipo trabajando en USA y uno en España; y esperamos tener operaciones en cuatro países antes de fin de año", cuenta Silva.

La inversión inicial superó el millón de dólares.