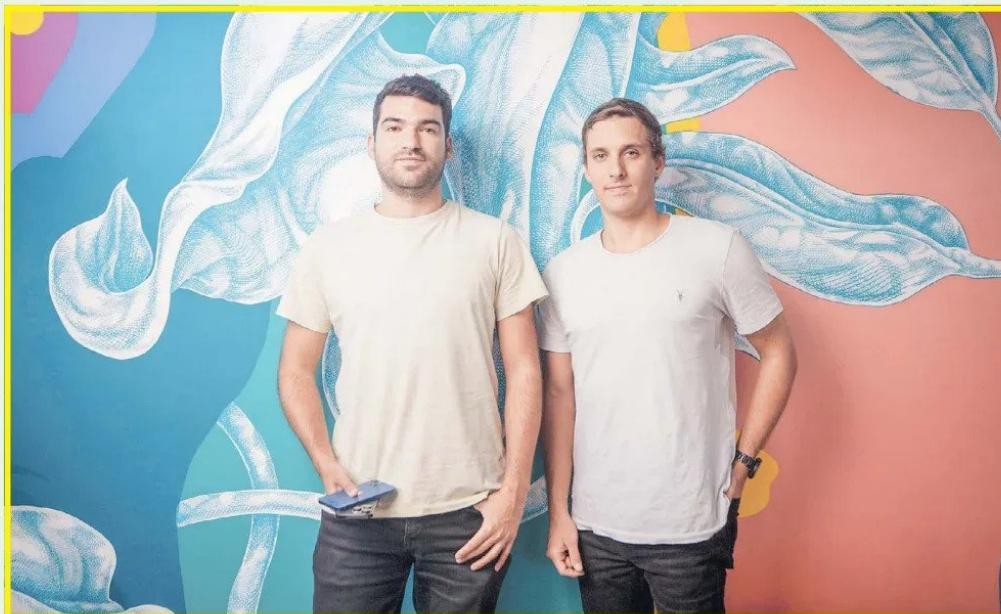


POR JUAN PABLO SILVA



REUSE CIERRA RONDA DE US\$ 4,5 MILLONES CON FONDO EUROPEO Y FUNDADORES DE CORNERSHOP

La firma que vende celulares reacondicionados le pidió una reunión a Oskar Hjertonsson para recibir mentoría en experiencia de usuario. Sin solicitarlo, terminaron recibiendo inversión de los tres fundadores del unicornio chileno.

El año pasado Reuse vendió US\$ 15 millones en Chile, Perú y México. La startup fundada en 2018 por José Tomás Ulloa y Max Sateler busca potenciar la venta de equipos electrónicos reacondicionados, lo que en Estados Unidos se llama *refurbished*. Partió como una idea universitaria y ahora es un negocio que emplea a 60 personas y sedujo a inversionistas mexicanos, europeos y a los creadores de la startup más exitosa de la historia de Chile: Cornershop.

Fue a principios de 2023 que los creadores de la firma se propusieron salir a levantar capital con fondos privados (antes recibieron inversión ángel de socios de Larraín Vial). Para ello, relatan que salieron a conocer a los fondos, a contar de su negocio y a buscar posibles aliados estratégicos, siempre con el objetivo de ser los mayores revendedores de electrónica en la región.

Pizza en Gandolini

Ulloa se fue a vivir a México (país que ya representa cerca del 45% de la facturación)

y Sateler viajaba frecuentemente a la capital azteca. Pero al mismo tiempo, tienen operación en Perú y viajan frecuentemente por la región. A mediados de octubre del año pasado, en un evento en Bogotá, conocieron a ejecutivos de Carao Ventures.

"Tratamos de no ir a todos los eventos de venture capital porque hay muchos, pero si vas ojalá que te vean conversando con buenos fondos", afirma Ulloa. Fueron ellos los que le dieron el pase con Federico Gómez Romero, director del fondo Seaya Cathay Latam. Al mismo tiempo, conversaban con Dalus Ventures y otros.

Al poco tiempo las conversaciones con Gómez se intensificaron, vino a Chile, fueron a comer al restaurante italiano La Bottega de Gandolini en Alónso Córdova y en un mes y medio recibieron una oferta de inversión para liderar su ronda.

Inversionistas de Xepelin

Sateler destaca que uno de sus objetivos era tener un fondo global, y Seaya Cathay Latam (inversionistas de Xepelin) calzaba justo con esa idea: es un joint

venture entre el gigante español Seaya y el fondo global Cathay Innovation, oficina con activos bajo administración de 2,5 billones de euros.

Teniendo a Seaya Cathay como líderes de la ronda, los chilenos salieron a buscar otros aportantes. Así cerraron una ronda de US\$ 4,5 millones con Dalus, Ignia, Silence VC, Compusoluciones Ventures y Angel Hub.

Los consejos de Oskar Hjertonsson

En febrero de este año -con la ronda ya cerrada-, los ingenieros comerciales se reunieron con el fundador de Cornershop Oskar Hjertonsson para pedirle consejos. "Era una llamada 100% para saber cómo invertir en mejorar la experiencia al usuario, ni siquiera le pitcheamos la idea", dice Sateler.

Para ellos, y para muchos, la obsesión por el usuario que tenía Cornershop es digna de admiración y -señalan- el sueco les transmitió la importancia de ser obsesivos con este tema.

Hasta el momento de su salida, el ex CEO se despertaba a las 6 de la mañana para ver la aplicación y revisar qué tiendas que deberían estar abiertas no lo estaban, mandaba mails automáticos y hacía una compra para probar el servicio. También, revisaba personalmente los reclamos y fue el principal impulsor de las famosas bolsas de Cornershop, producto que estaba lejos de ser financieramente razonable.

Un par de días después de esta llamada, recibieron un mail de Oskar: los tres fundadores de Cornershop querían invertir. Aunque la ronda ya estaba cerrada -destacan-, llamaron a los fondos participantes para hacer un espacio y "todos estuvieron de acuerdo", afirma Ulloa.

Nuevo negocio

Si bien Reuse partió como un negocio que vendía celulares reacondicionados -como lo hace Trocafone en Brasil-, desde hace dos años han ido cambiando sus procesos. Si antes todo lo importaban de Asia o Estados Unidos, hoy reciben de manera más directa los equipos, lo que lo hace más escalable.

Hace dos años se les acercó Falabella para pedir ayuda con los equipos que les devuelven sus clientes, abiertos o con poco uso, ya que estaban recuperando poco dinero con las devoluciones.

Así, invirtieron en tecnología y desarrollaron un software que permite analizar de manera automática el estado de los equipos. Hoy están trabajando con Falabella, Cencosud, Samsung y MacOnline, entre otros.

Al mismo tiempo, se dieron cuenta de que en países más desarrollados cerca del 25% de las personas usan el modelo de *trade in* para cambiar su celular. Es decir, entregan a la tienda su celular antiguo en parte de pago. Desarrollaron una herramienta para ofrecer esta solución y ya tienen un programa funcionando con el Grupo Coppel en México, que tiene 1.700 tiendas.

Hoy, el 50% de sus ingresos vienen de estos dos nuevos modelos de negocio y esperan que este año llegue al 80%. En total, en 2022 vendieron US\$ 6 millones. El año pasado lograron ventas por US\$ 15 millones y este año aspiran a duplicar esa cifra. Para eso, gran parte de la ronda será invertida en contrataciones. Recientemente se sumó al equipo el ex jefe de marketing del unicornio mexicano Kavak, Alejandro Fogarolli.

Problemas en Perú

Pero no todo ha sido estrellas y unicornios. En el camino, la apertura del mercado peruano ha traído dificultades. "Llevamos tres años y cuatro presidentes, además de una moneda que sube y baja y una informalidad laboral del terror", afirma Sateler. Además, dicen que se equivocaron contratando y creyeron que sería un mercado parecido al chileno. "Tampoco teníamos redes de apoyo allá", agrega.

Sin embargo -mirando hacia atrás-, creen que fue una buena experiencia que les sirvió para no cometer los mismos errores en México. Hoy tienen una operación de ocho personas en Perú. +