

TRINIDAD SOTOMAYOR, GERENTA GENERAL

El reajuste de Imagine con joven ingeniera al mando: “Ya estamos logrando el impacto que esperábamos”

Se unió a la empresa hace casi cinco años desde el lado de la consultoría y hace seis meses asumió el desafío del grupo en su conjunto, incluyendo la aceleradora. Es allí donde estuvo el último tiempo, desde su nuevo rol, ejecutando una importante transición. **SOFÍA MALUENDA**

“Tenemos un nuevo vehículo de inversión en etapa temprana enfocada en nichos específicos y en donde buscamos redes, clientes y recursos para startups de base científico-tecnológica”.

Se vienen nuevos aires para Imagine y en más de un sentido. La compañía —hoy compuesta por una consultora, una aceleradora y un fondo de inversión— acaba de trasladarse a una antigua casa en Las Condes como oficina y, tras una serie de reajustes impulsados bajo el nuevo liderazgo de su gerenta general, Trinidad Sotomayor (32), detalla públicamente los cambios que marcan esta nueva etapa. “En los 13 años que llevamos como empresa, nos hemos posicionado como actores relevantes en todas nuestras líneas. En el caso de la aceleradora, estuvimos el último tiempo, desde mi nuevo rol, ejecutando una transición para consolidar nuestro propio modelo de sustentabilidad, logrando ser independientes de subsidios públicos”, parte diciendo la ingeniera civil de la U. Católica. Lleva casi cinco años en Imagine: partió por la consultora, y hace seis meses la invitaron a asumir el desafío de liderar Imagine en su conjunto, incluyendo la aceleradora. “Hace seis meses, desde que asumí el cargo, nos enfocamos en mantener todo aquello que fuera de nuestro *core* —la inversión en startups— y en ser muy selectivos en aquellas líneas de proyectos que realmente apoyaban nuestro objetivo principal. En conjunto con los seis socios realizamos un análisis estratégico y financiero profundo para definir cuál debía ser el futuro de la aceleradora. Hoy, con lo que definimos el año pasado, ya estamos logrando el impacto que esperábamos”, asegura la ejecutiva. “Ha sido un desafío que me

motiva muchísimo”, añade. En ese sentido, insiste que hoy son mucho más selectivos al momento de crear proyectos con socios que no se dirijan a hacer crecer los portafolios que tienen. “Esto nos permitió implementar nuestro nuevo modelo de sustentabilidad y estar ya obteniendo mejores resultados. Creo que esto es una muestra una maduración de nuestro modelo como aceleradora, en donde ya nuestro propio modelo nos hace sostenibles”, argumenta.

—¿Cuál es el foco estratégico de Imagine tras esos ajustes? ¿Qué áreas o líneas de trabajo pasan a ser prioritarias?

“En esa línea podríamos decir que hoy nos enfocamos con una oferta clara como *partner* estratégico tanto de inversionistas como de empresas que buscan innovar. Por el lado de la inversión, tenemos un nuevo vehículo de inversión en etapa temprana enfocada en nichos específicos y en donde buscamos redes, clientes y recursos para startups de base científico-tecnológica. Este vehículo, llamado Imagine Waves, busca volver a acercar a los inversionistas a las startups en las que invierten, siendo expertos en los nichos que elegimos y participando activamente en su crecimiento. Estamos súper satisfechos y entusiasmados con la recepción que ha tenido con los corporativos, inversionistas y emprendedores el nuevo enfoque que adoptamos. En la actualidad, ya tenemos un portafolio de cinco startups que hoy nos permite tener una propuesta de



SERGIO ALFONSO LÓPEZ

Trinidad Sotomayor (32) en la flamante oficina de la compañía en una antigua casa en Las Condes.

valor muy interesante en el mundo acuícola, agrícola, alimentos, *climatech* y *cleantech*. Tenemos la capacidad de replicar este vehículo también para otros, donde estamos buscando a personas y empresas a que se atrevan a apostar por startups de etapa temprana desde su propio frente.

Por el lado de la consultora, buscamos empresas que estén enfocadas en el impacto a través de la innovación, más que innovar porque sí. Muchas veces estamos diciendo que no a empresas que solo quieren el marketing de la innovación. Nuestro foco como consultora, que viene desde el emprendimiento, es generar valor temprano e ir construyendo hacia el futuro. Sumado a esto, poder apoyar a empresas a conectar con startups para acelerar (innovación abierta) ‘de verdad’, también es algo que buscamos en una oferta que se ha puesto muy *commodity*. Buscar a las empresas que quieran innovar

más allá de hacer concursos es hacia dónde queremos ir”.

—En esta nueva etapa, ¿cuáles son las prioridades inmediatas de Imagine y qué hitos deberían marcar el corto plazo?

“Las prioridades inmediatas son consolidar nuestro vehículo de etapa temprana, haciendo crecer el portafolio y buscando nuevos nichos en industrias específicas que nos permitan entregar una propuesta de valor distinta, donde los inversionistas están mucho más cercanos a las startups en las que invierten, apostando en ellos desde sus inicios y aprovechando el crecimiento acelerado que logramos en los emprendimientos que elegimos. Por el lado de Imagine Ventures (fondo que lidera el socio Javier Cueto) hemos anunciado la creación del segundo fondo de US\$ 10 millones que invertirá en startups, en etapa *pre-seed* y *seed*, de países de habla española, que estén alineadas con las tendencias del futuro del trabajo y el medioambiente”.

—Si piensa en Imagine a cinco años, ¿qué debería haber cambiado para considerar que esta etapa fue exitosa?

“Durante los próximos cinco años, es sumar más *exits* a los ya existentes de nuestro portafolio, la expectativa a futuro es que nos convirtamos en un vehículo de inversión privada en etapa temprana aún más relevante. Ya lo logramos desde el 2013 y ahora con Waves, Ventures, y los fondos que vengan, sin duda estaremos logrando grandes cosas en cinco años. Algo similar queremos lograr con las empresas; hoy estamos generando nuevos negocios, incorporando tecnologías y startups internacionales en compañías donde la idea es que las hagan sostenibles en la próxima década, donde su modelo de negocio actual probablemente caduque por temas regulatorios, de mercado, nuevos comportamientos de los consumidores y de amenazas como nuevas tecnologías que los reemplacen... ser ese *partner* estratégico, pero ejecutor y que logremos impacto a futuro es el norte de ambas líneas”.