

Supermercado digital LOMI realizó una ronda de inversión donde consiguieron \$120.000.000

¿Tiene una startup? Así puede contactar a un inversionista ángel

“Usualmente se deciden por emprendimientos que les atraen, con los que tienen empatía por lo que buscan resolver y, a la vez, pueden ser un negocio”, dice José Antonio Berríos, director ejecutivo y fundador de Broota.

MELISSA FORNO

En plena pandemia y utilizando la bodega del departamento de uno de los socios. Así partió, en julio de 2020, el supermercado en línea LOMI, que se especializa en vender productos, en su gran mayoría, de origen local, tales como frutas, verduras, pastelería, licores, artículos de higiene personal, de limpieza, entre otros.

No cuentan con sucursales abiertas al público, pero sí poseen lo que denominan como “tiendas oscuras”: tres en Santiago, una en Viña del Mar y otra en Rancagua, lo cual les permite abastecer a sus clientes en máximo 60 minutos.

Según el CEO de LOMI (<https://bit.ly/3noLIdn>), Renzo Pruzzo, la idea del negocio surgió a partir de los problemas que enfrentan los productores locales al querer vender en las grandes cadenas de supermercado, que se relacionan con los márgenes que les exigen, el cobro de la merma y la reposición de los artículos, y los plazos de pago, entre otras restricciones que les imponen los acuerdos comerciales que suscriben con las cadenas.

“Nosotros les pedimos un margen que varía entre un 25 y 30% y les cancelamos en una semana promedio”, afirma Pruzzo.

“Cuando comenzamos, vendimos alrededor de \$700.000 el primer mes, que es poquísimo, pero en cuatro meses subimos a \$5.000.000 y hoy estamos en \$120.000.000”, agrega Pruzzo.

En noviembre de 2020 hicieron la primera ronda de capital consiguiendo precisamente \$120.000.000. Este monto lo obtuvieron mediante inversionistas ángeles, concepto que alude a quienes apuestan por las startups que recién comienzan.

En la etapa inicial

De acuerdo con Julio Riutort,



Los socios de LOMI son Rolando Esparza, gerente de operaciones, y Renzo Pruzzo, CEO.

profesor de la Escuela Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, los inversionistas ángeles son personas que, usando su propio patrimonio, invierten en una empresa que está en su etapa inicial, tomando una participación accionaria minoritaria, por ejemplo, 10%; además la acompañan como especies de mentores del equipo fundador. Este último, no está en condiciones de obtener un crédito, ya que muchas veces está probando su producto, ya que se encuentra aún en una etapa inicial de desarrollo y es probable que todavía no tenga ventas.

“El negocio para estos inversionistas está en que la empresa se desarrolle y ellos tengan una participación que compraron cuando su valoración era todavía baja. Siempre hay un riesgo muy grande que el producto no funcione o que no les guste a sus potenciales clientes, y ahí los inversionistas pierden casi todo. Por tal motivo, usualmente diversifican la inversión entre múltiples empresas e invierten montos que pueden variar entre \$20.000.000 y \$300.000.000 por empresa”, precisa el académico.

“Lo más habitual es que este inversionista haya, por ejemplo, fundado una startup y la vendió porque le fue muy bien. Esa experiencia y lo

que ganó, hace que esté dispuesto a invertirlo en emprendimientos en etapa temprana, aportando a estos últimos consejos, redes y capital”, agrega Riutort.

Todo online

En el caso particular de LOMI, la inversión la obtuvieron a través de la plataforma Broota (<https://bit.ly/3nrUQhv>), que ha apoyado a otras startups, como Algramo, quienes levantaron capital en 2014.

Según explica José Antonio Berríos, director ejecutivo y fundador de Broota, en su sitio web está disponible la lista de startups que buscan financiamiento. “Se puede invertir desde \$500.000. Usualmente se deciden por emprendimientos que les atraen, con los cuales tienen empatía por lo que buscan resolver y, a la vez, pueden ser un negocio. Como son riesgosos -algunos de ellos van a fracasar- es importante que diversifiquen su inversión en, idealmente, diez startups distintas”, dice Berríos.

En tanto Camila Awad, directora de la Plataforma de Emprendimiento e Innovación (PLEIN) de Facultad de Administración y Economía de la Universidad Diego Portales, agrega que “una de las razones que tienen los inversionistas ángeles para deci-

dirse por una startup es para vincularse con los emprendedores, porque eligen no solo el proyecto, sino también al equipo que está a cargo”.

Otro punto -agrega Awad- se relaciona con el propósito, con lo que la idea busca resolver, ya que tienen portafolios sectoriales, por ejemplo, invierten solo en proyectos de sustentabilidad medioambiental o agrícolas y que tengan una estrategia de salida clara.

De acuerdo con Pruzzo, “en LOMI los inversionistas han multiplicado más de 12 veces su inversión. Lo fundamental fue que estos creyeron en el equipo y en la propuesta de valor. Cuando se invierte en una startup tecnológica se tiende a tener ratios de crecimiento mucho más altos que en una empresa tradicional. Por ejemplo, si nosotros logramos crecer tres o cuatro veces por año, eso es muy bueno para ellos, porque les genera un potencial de negocios, ya sea a través de dividendos o de la venta completa de la empresa”.

Otra alternativa próxima de financiamiento para startups emergentes, dice, es el crowdfunding, en cuyo caso son múltiples los participantes que, aportando montos menores, logran invertir en conjunto entre \$200.000.000 a \$600.000.000.