LITORALPRESS

Fecha: 18-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA DESCONOCIDA INVERSIÓN DE JOSE LUIS DEL RIO EN EL RETAIL ESPANOL WOW

Pág. : 10
Cm2: 655,8

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

LA DESCONOCIDA INVERSIÓN DE JOSÉ LUIS DEL RÍO EN EL RETAIL ESPAÑOL WOW

Hace unos 10 días, el empresario anunció un retiro parcial, pues dejará los directorios de Falabella y de varias otras compañías en las que participa a través de su brazo de inversiones Inder. El mismo holding que hace dos años, pero de manera totalmente desconocida en Chile, se animó a invertir en una firma de retail instalada en Madrid, WOW Concept, fundada en 2022 por un peso pesado de la industria minorista europea: Dimas Gimeno, expresidente y miembro de la dinastía tras El Corte Inglés. Aunque en Inder recalcan que se trata de una "posición minoritaria", en el consejo de WOW participa Catalina del Río y son los terceros inversionistas, tras el fundador y luego un vehículo de la familia colombiana Urrea, gestores de Leonisa. Aquí, el presente y la estrategia global de Inder, cuyo CEO afirma: "No somos inversionistas financieros".

El próximo 17 de febrero, José Luis del Río Goudie cumplirá 80 años. Quienes lo conocen indican que la llegada de este momento cúlmine en su vida, junto con el deseo de tener más tiempo para su familia tras una vida dedicada a tiempo completo a crear negocios, fueron las palancas que lo llevaron a tomar la decisión -comunicada hace unos 10 días- de dar un paso al costado en varios de los directorios de firmas en los que lleva años participando, como el de Falabella, Tecno Fast y Alto, autoimponiéndose como plazo abril próximo. La única excepción que definió en empresas operativas es la pesquera Friosur, y también la presidencia de Inder Spa, la sociedad matriz de los negocios de su rama familiar (ver recuadro).

La misma que hace un tiempo dio un paso distinto en la estrategia de desarrollo que hasta ahora había seguido -de invertir principalmente en compañías en Chile-, al entusiasmarse en ser inversionista en un proyecto en España: WOW Concept, retail fundado y liderado por Dimas Gimeno Álvarez, un empresario considerado como parte de la dinastía fundadora de la minorista El Corte Inglés -sobrino de Isidoro Álvarez-, firma de la cual también Gimeno fue presidente y consejero delegado, hasta 2018.

WOW Concept, que funciona desde marzo de 2022, cuenta con dos tiendas ubicadas en Madrid, además del e-commerce. Según datos del Registro Mercantil de España, la sociedad se llama The Stage Ventures. Creada en su origen por Dimas Gimeno en sociedad con varios otros hombres de negocios -como el exdirectivo de Danone, Rafael Esteve-, en estos casi cuatro años que lleva funcionando ya ha hecho varias rondas de capital, con lo que se han integrado diversos inversionistas. Así, mientras Gimeno conserva hoy el 50% de WOW, otro 25% está en manos de Vertical Partners, un vehículo de inversión de la familia Urrea, el mismo conglomerado colombiano tras la afamada marca de ropa

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 18-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA DESCONOCIDA INVERSIÓN DE JOSE LUIS DEL RIO EN EL RETAIL ESPANOL WOW

Pág. : 11
Cm2: 641,4

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

CEO DE INDER: "NO SOMOS INVERSIONISTAS FINANCIEROS"

Inder nació en 2009, después de la venta que hicieron de su participación en Derco los hermanos José Luis, Bárbara, Ignacio y Sebastián del Río a sus otros tres hermanos Juan Pablo, Carolina y Felipe del Río. Con esos fondos y a través de Inder, continuaron invirtiendo en la compra y desarrollo de empresas. Algunos años después José Luis del Río y su familia se transformaron en los únicos accionistas de Inder, pues cada hermano socio original y su respectiva familia armó su propia oficina de inversiones.

"La estrategia de Inder ha sido y es invertir en empresas donde existan oportunidades de generar valor, ya sea de manera mayoritaria o minoritaria, siempre con un pacto de co-control con el socio o fundador. No somos inversionistas financieros, sino que estamos involucrados en la gestión a través de nuestra participación activa en los directorios y principales comités de las empresas, y con algunos ejecutivos nuestros en ellas", explica el gerente general de Inder, Jorge González.

"En Inder tenemos un sistema riguroso de análisis de empresas y sectores, por lo que invertimos en forma muy selectiva. Por cada 100 empresas que vemos, terminamos analizando de manera más profunda cerca de 10, para terminar invirtiendo sólo en una de ellas", dice. Y añade: "No tenemos una industria definida ex ante donde invertir, sino más bien donde vemos que exista una oportunidad para generar valor, con socios que compartan nuestros valores y que estén alineados en el desarrollo futuro de la empresa. Compramos empresas para desarrollarlas y hacerlas crecer, para que creen valor, empleo y beneficios para todos". Por razones naturales, se explaya, han invertido principalmente en Chile, y desde esas empresas en las que participan han invertido en otros países.

Además de los casos ya mencionados de Friosur y Tecno Fast, Inder participa en la propiedad de Alto, con el 40,3% de la propiedad, con pacto de co-control, firma que se ha internacionalizado en Colombia, México, Estados Unidos, y España a través de un joint venture. Fundada por Jorge Nazer, Alto se ha especializado en la protección de activos en la cadena logística de los negocios y en abogar por la disminución de los riesgos patrimoniales.

Y también Inder participa de la firma AZA, con el 42,1% de la propiedad con pacto de co-control, que a través de una planta de Colina recibe, procesa y funde chatarra para producir barras de refuerzo de hormigón armado y alambrón, destinados principalmente a la industria de la construcción.

"Han existido casos más puntuales donde hemos invertido de manera directa en otro país, pero lo hemos hecho con montos bastantes menores como es el caso de WOW, o de otros emprendimientos de venture capital en Estados Unidos", dice González.

La gobernanza de Inder incluye un Consejo Asesor formado por José Luis del Río como presidente, Alvaro Fischer, José Miguel Barros, Pablo Guererro y José Concha. Y de los siete hijos de José Luis del Río, hay tres que participan, Catalina y Juan José, desde los inicios de Inder, y José Gabriel se integró de manera reciente como abogado.

Juan José del Río, ingeniero comercial de la Universidad de Chile, y MBA del IESE Business School, Barcelona, España, es el gerente de Inversiones. Y Catalina Del Río, ingeniera comercial de la PUC, es la gerenta de Control Financiero e Inversiones en Venture Capital.

Los principales ejecutivos son su gerente general, Jorge González, ingeniero comercial de la Universidad de Chile y MSc Finance, del London School of Economics; el gerente de Nuevos Negocios, Nicolás Uauy, ingeniero civil industrial PUC y MBA y MPhil Economía de la Universidad de Cambridge; Galo Quintanilla, gerente de Administración; y Efraín Barrera, gerente de Finanzas.

interior femenina Leonisa. Y en una de las últimas jugadas se sumó a WOW el Grupo Inder, ligado a la rama de José Luis del Río, que a través de la sociedad Polaris ostenta el 10% de la hispana, transformándose en los terceros inversionistas. También participan en WOW fondos de inversión.

¿Cómo se dio este match con WOW? José Luis del Río conoció a Dimas Gimeno hace varios años en algunos encuentros empresariales en España, confirma a DF MAS el gerente general de Inder, Jorge González. "Dimas es un referente en la industria del retail con toda su experiencia pasada como exgerente y presidente del Consejo de El Corte Inglés", dice González, quien detalla que esta inversión en WOW la realizaron hace casi dos años en el esquema de venture capital. "WOW es un negocio de nicho, con ese enfoque y escala, y en una geografía especifica: España. Nuestra participación en WOW es de un tamaño bastante menor respecto de la inversión que tenemos en otras empresas de Inder, como Tecno Fast, Alto, AZA, Falabella y Friosur (...) Tenemos una posición minoritaria", explica el CEO de Inder y detalla que en el Consejo de WOW participa Catalina del Río, una de las hijas de José Luis del Río.

"Phygital"

¿Qué es WOW? En esencia, tiendas de vestuario y marcas -moda, cosmética, calzado, decoración, accesorios, etc-, pero que siguiendo el concepto y sello que su fundador busca imprimirle, apunta a distinguirse muy marcadamente del resto del retail, pues uno de sus pilares es una curatoría muy rigurosa, basada en marcas emergentes, aspiracionales y en su mayoría digitales. Coincidentemente, en noviembre de 2023, Dimas Gimeno estuvo de visita en Chile, cuando estaba partiendo con el proyecto y buscaba inversionistas, y entrevistado por DF MAS contó muchos detalles de la iniciativa. En esa conversación describió que él apunta a un concepto que denomina phygital, haciendo una tajante distinción con el modelo de onmicanalidad que las minoristas físicas han seguido para intentar adaptarse a la era digital, lo que para Gimeno no funciona.

Para graficar su modelo de negocios, Gimeno explicó en esa entrevista que tienen en exclusiva o casi en exclusiva marcas nacidas en la era digital, a las que les dan un punto físico donde estar, lo que -a su vez- atrae a marcas de renombre y tradicionales que buscan acercarse a las nuevas generaciones y a los nativos digitales. "Nuestras tiendas físicas están diseñadas desde el principio y concebidas para trabajar con y para el digital", explicaba Dimas Gimeno, especificando, por ejemplo, que las tiendas deben estar preparadas para interactuar con el teléfono móvil del cliente y crear una experiencia personalizada.

WOW ya funciona en Madrid con dos ubicaciones físicas en sectores ultra prime de la capital. Su primera apertura fue en el número 18 de la tradicional Gran Vía, uno de los ejes comerciales más importantes no sólo de España, sino de Europa. La segunda está en la calle Serrano, en el histórico barrio de Salamanca, uno de los más elegantes de Madrid, en una ubicación que es considerada como el epicentro del lujo, el arte y la moda madrileña, donde antaño estuvo una tienda de El Corte Inglés. Por supuesto estas ubicaciones ultrapremium la han llevado a tener que asumir cuantiosos gastos en renta, como parte de la inversión inicial para el proyecto, que medios especializados hispanos ubican en casi 7 millones de euros anuales, con la meta de lograr la rentabilidad al 2026-2027. Datos publicados en prensa hispana indican que el último aumento de capital en WOW se hizo a una valorización de la firma de 42 millones de euros, unos US$ 49 millones.

> LA GOBERNANZA DE INDER INCLUYE UN CONSEJO ASESOR FORMADO POR JOSÉ LUIS DEL RÍO COMO PRESIDENTE, ALVARO FISCHER, JOSÉ MIGUEL BARROS, PABLO GUERERRO Y JOSÉ CONCHA. Y DE LOS SIETE HIJOS DE JOSÉ LUIS DEL RÍO, HAY TRES QUE PARTICIPAN, CATALINA Y JUAN JOSÉ, DESDE LOS INICIOS DE INDER, Y JOSÉ GABRIEL SE INTEGRÓ DE MANERA RECIENTE COMO ABOGADO.

Barcelona, Pamplona, Vigo

Aunque en Inder definen esta participación en WOW como de un tamaño bastante menor respecto de las inversiones que tienen en otras empresas, lo cierto es que acrecienta aún más la expansión de este grupo inversor por Europa, que ya había dado un puntapié inicial de la mano de otra de las compañías donde tienen una importante presencia desde hace más de una década: el grupo Tecno Fast, la firma inserta en la industria de la construcción modular, que nació de la mano de las necesidades de alojamientos y campamentos para la industria minera, pero que se ha expandido a infinidad de negocio de renta, viviendas modulares e incluso hotelería modular, con los hoteles Calama y Chillepín (en Salamanca, cerca de minera Los Pelambres).

Inder llegó a Tecno Fast en 2013 -integrándose a una firma fundada por Cristián Goldberg Valenzuela-, de la que poseen ahora el 40% en pacto de co-control. En los últimos años Tecno Fast ha desplegado una intensa internacionalización, que además de llevarlos a Perú, a Estados Unidos -con la compra de la firma Triumph-, les significó también aterrizar en España, donde llegó tras dos sucesivas compras: en 2022 Tecno Fast compró la firma Alco, de Barcelona, y en 2023 se hizo con el 85% de Balat, de Navarra, firma que, a su vez, le dio a Tecno Fast presencia en Francia y Portugal con subsidiarias.

Tan importante se ha vuelto el mercado hispano para el grupo Tecno Fast, que dentro de sus grandes proyectos a corto plazo está instalar una nueva planta en Pamplona y, de hecho, el CEO de Tecno Fast, Rodrigo Prado Romani, está radicado en Barcelona para dirigir in situ el crecimiento en el mercado hispano.

Otra ramificación en España de Inder está dada a través de la pesquera Friosur, de la que poseen el 64% de la propiedad, firma en la que también participan los socios islandeses Brim hf, con el 16%, y los trabajadores, con el 20%. Para comercializar sus productos en España y Portugal Friosur invirtió también en una empresa comercializadora, de nombre Europacífico Alimentos del Mar (EAM), que está ubicada en la ciudad de Vigo, el centro de la actividad pesquera de la península ibérica. +

DE COQUIMBO A SUZUKI

Nacido en Coquimbo, José Luis del Río estudió en el Saint George's y tras seguir la carrera de ingeniería civil industrial en la PUC ingresó a trabajar al MOP, pero tuvo la oportunidad de irse a Reino Unido, para estudiar becado un M.A. en la Universidad de Lancaster, un máster en investigación de Operaciones, donde aprendió a utilizar modelos matemáticos para optimizar.

A su regreso al MOP, y ya transcurridos unos meses del golpe del 73, decidió dejar la cartera, pues por convicción no pudo trabajar para el gobierno militar. Así, debutó en el sector privado como asesor de una pequeña automotriz que era parte de una constructora que su padre, José Luis del Río Rondanelli, había fundado en los años '40 con la familia Devés, los hermanos Raúl y Eduardo Devés, la misma familia de la actual rectora de la Universidad de Chile, Rosa Devés. La concesionaria se llamó Derco Autos, como una mezcla entre Devés y Del Río, que tras dedicarse a la venta de autos marca Dodge, tuvo un giro inesperado. A mediados de los '70, y con la inestabilidad reinante en Chile, el mandato era en realidad vender la concesionaria. Pero el joven José Luis del Río sugirió que era posible tomar representaciones de autos, pensando en la apertura comercial que vendría a las importaciones. Entonces, lo instalaron a él como gerente general de Derco, y comenzó la ruta de crecimiento con los autos Suzuki, cuya primera partida la fue a negociar directamente José Luis del Río Goudie a Japón. En 1976 Derco se transformaría en el representante exclusivo de la marca en Chile, y al poco andar, su padre les compró a los hermanos Devés su parte en la firma, y luego Del Río Goudie se hizo socio junto a su padre, con el 25%, pagándole US$ 60 mil, gracias a las utilidades que ya generaba el negocio. Derco creció como espuma en los años siguientes, con autos económicos y asequibles, como los utilitarios, tan famosos y masivos en el Chile de los '80.

Luego comprarían Sodimac, una cooperativa en quiebra, y más tarde, en 1985, formaron la pesquera Friosur, a partir de un frigorífico comprado en Puerto Chacabuco, negocios que se adaptaban a una estrategia prediseñada de diversificar y tener pilares en negocios de importación (autos), exportación (pesca) y distribución (Sodimac). Mucho más tarde vendría la fusión con Falabella (2003), y la separación de negocios entre los hermanos.

www.litoralpress.cl