



SOCIA FUNDADORA DE BABYTUTO

Tras concretar la millonaria venta de su empresa a Walmart Chile, Daniela Lorca repasa los momentos más duros de esta travesía, desde la muerte de su padre cuando ella solo tenía cinco años hasta las veces en las que terminó hospitalizada por crisis de estrés.

Por **SOFÍA BEUCHAT.**

El miércoles 5 de diciembre de 2018 Daniela Lorca, premio Joven Emprendedora Endeavour 2015 y reconocida como una de las 100 Mujeres Líderes ese mismo 2018 por El Mercurio, estaba en trabajo de parto junto a su marido, Patricio del Sol. Nació Mila, su primera y —hasta hoy— única hija. Mientras tanto, el directorio de Babytuto, empresa de *e-commerce* para madres, padres y niños de hasta 5 años que Lorca creó en 2013, se reunía en una sesión que, según cuenta hoy, fue citada sorpresivamente el día anterior.

En su oficina ubicada en una casa de Las Condes y poco después de concretar la venta del 100% de Babytuto a Walmart Chile, la ingeniera civil formada en la Universidad Diego Portales recuerda:

—Un grupo de directores llamó a esa reunión, que se hizo el mismo día de mi parto, para tomar el control de la empresa. Pero otros directores dijeron: esto está mal, la Dani está teniendo su guagua. La idea al final no se concretó. Uno de los directores le contó después a mi marido y así me enteré yo.

Lorca reconoce que arrastraba algunas diferencias de opinión con parte del directorio.

—Algunos directores, con un perfil más financiero, encontraban que aferrarse al propósito, al *engagement* tan fuerte con los clientes y al contenido, como yo proponía, valía nada —explica—. Pienso que eso fue lo que nos terminó posicionando y diferenciando, pero ellos no lo veían así. Porque es verdad que un modelo que tiene al cliente en el centro genera harto gasto. Y yo era de las que, si quebrábamos *stock*, salía a comprar con mi plata lo que un cliente estaba pidiendo.

Con todo, Lorca cree que el haber convocado a esa reunión justo en el día del parto obedece principalmente a otra razón:

—Ellos creían que yo no iba a ser capaz de levantar capital, pero la semana después de que nació Mila yo ya estaba haciéndolo y seis meses después logré superar la meta —asegura.

En esa etapa, la emprendedora tenía 4 a 5 reuniones diarias con posibles inversionistas, y a todas llegaba con su hija. También iba con ella al banco, o a dar entrevistas.

Daniela Lorca: “LO QUE A MÍ ME MUEVE ES EL LOGRO”

—Fui a la tele, a las radios, había que hacerlo para ayudar a levantar capital. Cuando llegaba con la Mila, los periodistas me miraban como diciendo ¿qué hacemos si se pone a llorar y estamos al aire? Pero no lloraba. Porque yo le daba pechuga en el auto, la mudaba, y ya estaba dormida cuando todo empezaba —explica.

EL ÉXITO Y EL ESTRÉS

Daniela Lorca creó su empresa después de trabajar varios años en Groupon. En un viaje de vacaciones a San Francisco, Estados Unidos, se sorprendió al ver cuánto tiempo libre tenían los padres para estar con sus hijos solo por el hecho de hacer las compras por internet. Esto le dio la idea de crear Babytuto. A poco andar, lanzó la empresa junto a dos socios: Desiree Grinspun y Pablo Viojo. En 2018, Grinspun decidió emigrar hacia el mundo corporativo —trabajó para Ripley y Sodimac; hoy está en Yom Mercado—, mientras que Viojo se desvinculó en 2015 y actualmente trabaja en el desarrollo de Apps.

Babytuto ofrece juguetes, ropa, pañales o chupetes, todo en un mismo lugar. Y también contenidos, a través de posteos en la web y redes sociales, el envío de *newsletters* y la entrega de información personalizada en función de la edad de los hijos de cada cliente.

En seis meses, según información publicada por el Diario Financiero, la empresa ya facturaba el doble de su inversión y, antes de cumplir un año, ya había vendido casi 1,5 millones de dólares. Además de captar el interés de inversionistas, ganó dos fondos: un Start-Up Chile y un SCALE. Hoy, Babytuto ofrece más de 35 mil productos de más de 400 marcas. Y en pandemia, con los padres más conectados a internet que nunca, las ventas se triplicaron.

La noticia de la venta de su empresa a Walmart se dio a conocer en diciembre. Hasta nuevo aviso, seguirá con Lorca, de 37 años, a la cabeza. El día en que se concretó, ella sintió mucho orgullo, pero el recuerdo de todo lo vivido la hizo explotar.

—Creo que lloré toda esa noche, y hasta el día siguiente —confiesa—. Era tanta la emoción y la rabia por todo lo que me había pasado: los desacuerdos con socios, los accionistas que se pusieron ambiciosos, las contrataciones malas, los directores que no encontraban valor en lo que hacíamos... Una cantidad de cosas...

—¿Cuáles fueron los momentos más complejos?

—Cuando estaba corta de caja. Les doy gracias a los bancos, a la entrada de capital, a los proveedores que fueron flexibles en apañar, en decir ‘tranquila, aquí estamos, te aguanto, creo en lo que estás haciendo’.

—¿Alguna vez se sintió perdida, sin saber qué hacer?

—A veces, cuando había que tomar decisiones difíciles, cuando tenía demasiados objetivos que cumplir y todos igual de importantes, cuando ponía el foco en el día a día y no en la estrategia... Tenía problemas de distintos tipos. El *e-commerce* es una industria complicada, porque nunca se baja la cortina. Entrás en un ritmo muy acelerado donde la operación te come muchísimo.

—Hace algún tiempo reconoció que había estado internada por estrés.

—Sí, tres veces, en los primeros cuatro años de mi em-

presa, que fueron los más dramáticos: lo pasé muy bien, estaba entretenida, con un buen equipo, desafiándonos, poniéndonos metas difíciles, y yo con muchos premios y mucha visibilidad, pero lo que nadie veía era cuando yo pensaba ‘y ahora cómo pago los sueldos’. En esa época, cualquier enfermedad, mi cuerpo la hacía veinte veces peor porque estaba sobre estresada. Una vez, por ejemplo, me salió un absceso en las amígdalas y se me infectó, no podía tragar. Esas cosas coincidían con mis épocas de mayor estrés.

—Muy psicósomático...

—Claro, era mi cuerpo que me decía ya basta, fue suficiente. Entonces bajaba el ritmo un par de días hasta que me volvía a parar.

DESCONECTAR LAS EMOCIONES

En uno de esos días en los que “veía todo negro”, alguien le recomendó que se pusiera en contacto con la *coach* Maite Troncoso. Era 2015 y la vorágine laboral era de gran intensidad.

—Antes yo era un cuadrado. Todo era tengo que hacer, tengo que cumplir, debo, debo. En cambio, Maite me decía ¿qué sientes? Así me fue ayudando a guiarme un poco más por la intuición —explica Lorca.

La *coach* agrega:

—Lo que yo hice con Daniela, y después con el resto de su equipo, fue integrar el mundo del éxito con el de las emociones.

Es algo que a la emprendedora le ha costado mucho, desde que era niña. Específicamente, desde un día que la marcó para siempre: tenía cinco años cuando la fueron a buscar al jardín infantil porque Juan, su padre, había muerto en un accidente automovilístico. Dejó a Daniela y a su hermana Valentina —entonces una guagua de 9 meses; hoy abogada— junto a su mamá, Valentina, educadora de párvulos. Nunca volvió a casarse.

—Mi papá la dejó bien apretada con los flujos de plata, pero teniendo claro que tenía que salir adelante. Nos desconectamos de las emociones, porque teníamos que sobrevivir, avanzar no más. Ella es ejecutora, planificada, organizada, responsable. Hace que todo funcione. Entonces yo a las 6 de la tarde, durante toda mi época escolar, incluso hasta los 15 años, ya estaba acostada después de haber estudiado todo el día.

—Una enseñanza que sin duda la ha marcado a la hora de ser empresaria.

—Lo que más me ha servido es haber aprendido el valor de hacer cosas que a uno no le gustan. Para mi empresa tuve que aprender toda la parte administrativa y financiera, que no es lo que les gusta a los emprendedores; normalmente nos atrae la creación de productos, o lo comercial, no lo operativo.

Luego de la venta de Babytuto, la ejecutiva siente que protagonizó una historia con final feliz.

—Me mueve por el logro, por decir *check*, lo logré —dice—. Creo que todo es posible; por eso he sido capaz de hacer tantas cosas. A costa de sacrificio humano enorme de tiempo, de desgaste, de todo lo que tú quieras, pero finalmente todo vale la pena. ■

“Creo que todo es posible; por eso he sido capaz de hacer tantas cosas”, dice Daniela Lorca.