

NUEVOS NEGOCIOS:

Reverso, la *startup* de logística inversa que ya opera en tres países

En cuatro años, la empresa que automatiza la gestión de posventa *online* cuenta con clientes en ocho mercados latinoamericanos. Recientemente, recibió inversión de Blue Express, filial del grupo Angelini.

M. COMINETTI

Meses antes de la pandemia, tres jóvenes veinteañeros apostaron por la logística inversa con Reverso. Partieron explorando el negocio con dos clientes, pero con el encierro el negocio despegó poco después, tal como lo hizo el *e-commerce* en el país. Hoy, a cuatro años de lanzar la plataforma que automatiza la gestión de posventa *online* y que convierte las devoluciones en cambios y nueva venta, la *startup* ya cuenta con oficinas en Chile, México y Colombia, abarcando además operaciones en ocho mercados de la región. A los tres ya mencionados, se suman Argentina, Brasil, Ecuador, Uruguay, Perú. Incluso, han cruzado más allá las fronteras y hasta tienen un cliente en Sudáfrica. En total, suman 425 clientes del comercio y al mes están gestionando más de 60.000 devoluciones. En términos de volumen y facturación, el principal mercado es Chile, seguido de Colombia y México.

El plan, cuenta Benjamín Santa María, CEO y fundador de Reverso, junto a su hermano Clemente y Benjamín Regonesi, es seguir creciendo en la región y convertirse en el principal jugador de este negocio. No hay nada concreto, sostiene Santa María, aunque dice que podría ser interesante Centroamérica.

Además, agrega que el paso más próximo es la integración vertical de su servicio y los planes estratégicos conjuntos con Blue Express tras la reciente inversión de esta filial del grupo Angelini en Reverso. Santa María cuenta que ambas empresas ya trabajaban unidas como parte de los operadores que participan en la cadena de logística inversa, pero ahora en-



REVERSO

Los fundadores de Reverso: Clemente Santa María, Benjamín Santa María y Benjamín Regonesi.

traron con una participación. Esto, dice, fortalecerá su servicio en el país, apalancado, además, por el ingreso al directorio de un ejecutivo de Copec Wind Ventures, brazo de inversiones de Empresas Copec basado en Silicon Valley, San Francisco. Se trata de Bob Ma, principal de la firma y especializado en comercio minorista, energía y movilidad.

El interés del *corporate venture capital* de Copec, cuenta, nace a raíz del *due diligence* que realizaron para que Blue Express invirtiera en Reverso. "Bob Ma va a estar al menos durante un año como *advisor* para apoyarnos en la

estrategia y la idea es que con todas esas conexiones, con toda la visión de negocio, Reverso pueda ser opción de que se transforme en una inversión mayor para el CVC", indica Santa María.

Previo a esta última inversión, la *startup* había levantado US\$ 1,6 millones entre inversionistas ángeles, Platanus y una serie con fondos de *venture capital* liderada por Génesis. La reciente operación, cuyo monto no fue revelado, es considerada por el CEO como una ronda puente que les permitiría un futuro levantamiento de capital hacia 2026.