

TRAS DEJAR LA DIRECCIÓN EJECUTIVA DE ENDEAVOR CHILE

Entre Sawu, Bord360 y Fundación Mi Norte: el nuevo foco emprendedor de José Manuel Correa

Hace cinco años, él junto a tres socios crearon una plataforma para apoyar a pymes locales con BHP. Hoy el foco es transversal y global. MARISA COMINETTI

"**IN**unca imaginamos que iba a ser tanto el crecimiento de la empresa, de verdad nunca lo soñamos", asegura José Manuel Correa al explicar la decisión que lo llevó a dejar la dirección ejecutiva de Endeavor Chile tras seis años al mando y un total de 16 años vinculado a la red local de la comunidad global de emprendedores de alto impacto. "Era necesario", agrega, ya que lo que nació en 2019 como un proyecto para apoyar a BHP en eficientar su proceso de pago a proveedores, hoy es un "buque" dirigido por cinco socios fundadores, con un equipo de 25 profesionales y que año pasado facturó unos US\$ 90 millones. Y no solo eso: este 2024 la empresa dio un salto abriendo una nueva vertical de negocios en Chile, como también está ejecutando sus primeros pasos en el exterior, en lo que esperan sea el inicio de su internacionalización.

Pero la decisión no fue fácil, reconoce Correa. En noviembre del año pasado presentó su renuncia, pero sin apuro, porque quería apoyar a Endeavor en el traspaso del cargo. Finalmente el plazo se cumplió el 31 de julio y desde hace un mes es un emprendedor al 100%. "Finalmente ya puedo dedicarme a esto", acota.

INICIO MINERO

Sawu fue la punta de lanza. Nació como una plataforma tecnológica y de apoyo interal para facilitar la gestión de abastecimiento de BHP y su programa de Compra Local. De esta forma, Sawu administra el programa de la minera apoyando a los proveedores en el enrolamiento y uso de la plataforma de compras, además de brindar soporte durante el proceso de cotización hasta el pago. "Las grandes compañías tienen un problema interno en el área de abastecimiento, porque hay una serie de procesos previos que se deben cumplir y que llevan a que el pago a los proveedores se demore. Nosotros desarrollamos un sistema que les permite acelerar todo esto al hacernos cargo de todas esas externalidades. Entonces, si hace 5 años a BHP le costaba pagar a menos de 60 días, hoy nosotros lo hacemos en 5 o 6 días hábiles", dice Correa, quien junto a Eduardo Gallardo, Víctor Devia y Arturo Vincent dieron origen a esta iniciativa a través de la Fundación Mi Norte, organización que apoya a pequeños y medianos emprendedores, en la cual también participan.



José Manuel Correa estará concentrado en Sawu, Bord360 y Fundación Mi Norte.

A la fecha la plataforma cuenta con 3.000 proveedores que participan en las tres operaciones de BHP en Chile. Mensualmente están cerrando más de 1.200 negocios, con más de 130 categorías de venta de distintos productos, y facturando del orden de \$7.000 a \$8.000 millones al mes. "En el acumulado debemos llevar unos US\$ 400 millones que ahora quedan en la región y que antes eran platas que se iban a cualquier lado", agrega Correa y añade que están en negociaciones con otras dos mineras para implementar el sistema, además de un acercamiento previo con Codelco, que por ahora está en *stand by* por un tema interno de la cuprera estatal.

"El impacto que genera esto es tremendo, porque cuando le pagas a tiempo los proveedores se ordenan y ahora nos están pidiendo capital de trabajo para poder crecer en otras categorías o en otros clientes. Entonces se va generando un estímulo importante y también aportas al ecosistema regional", destaca.

NUEVOS RUMBOS

Mientras crecían empezaron a llegar solicitudes de compañías de otras industrias que tenían el mismo problema. Es así como deciden abrir una nueva compañía: Bord360. La idea es abordar con esta división las otras áreas productivas, en la cual está a cargo de Mariana Poblete, ejecutiva de Endeavor y que hace poco se sumó al grupo como socia. Ya están en conversaciones avanzadas con grandes empresas y esperan cerrar acuerdos pronto para ampliar la plataforma a otras actividades o servicios. "Es relativamente fácil hacer una adaptación para cualquier otra industria cuando está trabajando con un proveedor tan grande como BHP", sostiene Correa. En paralelo, firmaron un *joint ven-*

ture con ComeS, una firma del sur del país que también tiene desarrollado un programa que une a productores y clientes, para incursionar en la industria forestal. "Ellos disponibilizan la plataforma, administran las bases de proveedores relacionados a las forestales y ejecutan los procesos", precisa.

La idea, indica, es que Bord sea como la matriz del *holding* del cual se desprenden Sawu, Fundación Mi Norte y los otras dos nuevas ramas que están empezando a impulsar: Argentina y un área *fintech*.

Sobre Argentina, Correa cuenta que están trabajando con un socio local, ya que la apertura del país trasandino les exigirá a las mineras eficientar sus procesos internos "pues han tenido mucho proteccionismo anteriormente y ahora tendrán que ser más competitivas" ante la llegada de firmas externas dinámicas y flexibles.

Para el próximo año, adelanta que la meta es ampliarse a Brasil y EE.UU.

En relación al negocio *fintech*, explica que este surge del interés por entregar mejores opciones de financiamiento a las pymes, dado el ordenamiento de sus flujos y su crecimiento. "Estamos haciendo unos pilotos con proveedores nuestros para habilitarles el acceso a esa propuesta de valor que puedan tener distintas empresas de servicios financieros. Ya estamos piloteando con un banco los primeros productos", indica.

Con todo, en 2025 esperan superar los US\$ 120 millones en facturación.

Finalmente, también señala que están aportando con capital propio al ecosistema de emprendimiento chileno, apoyando a *startups* tecnológicas: "Estamos invirtiendo en proyectos que creemos que pueden ser atingentes al desarrollo humanitario y no necesariamente vinculadas a nuestro negocio".