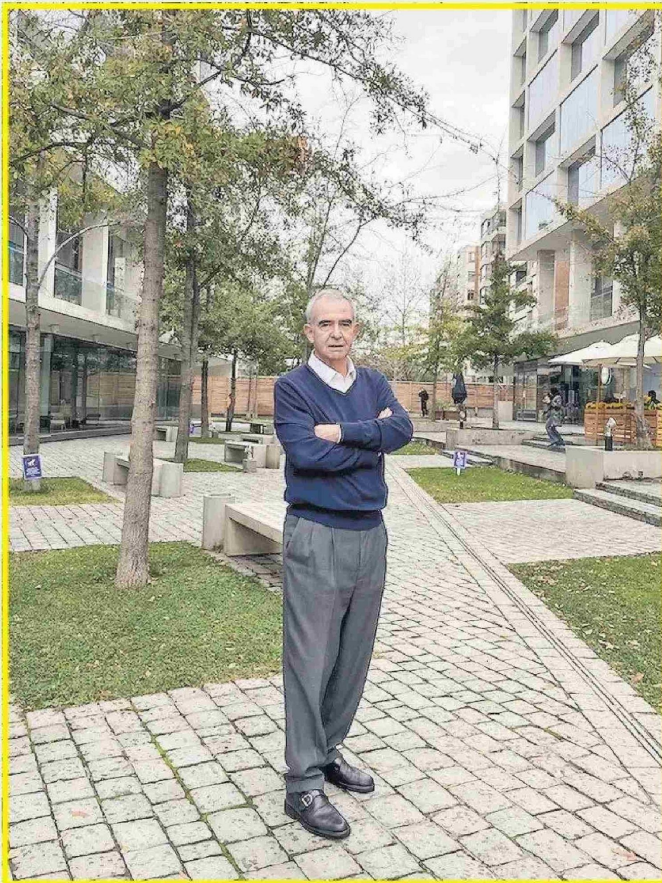


PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA



de esquí, botas y bastones, pero no tengo plata, ¿podríamos pedirle a tu papá?”, le dijo su familiar.

Velasco se acercó a su padre y éste le contestó: “Yo las cosas de trabajo las converso en la oficina”. Llegaron a un acuerdo: les prestaría US\$ 3 mil con intereses. Hicieron la importación y en abril ya tenían todo vendido. Al año siguiente repitieron la historia, pero se dieron cuenta de que su negocio tenía vida sólo un trimestre al año. Empezaron con la importación de artículos náuticos y fueron de los primeros en traer tablas de windsurf a Chile.

Al mismo tiempo, el emprendedor trabajaba en el Bci con Mario Corbo (hermano de Vittorio, expresidente del Banco Central). En las tardes acompañaba a su primo en su empresa de implementos outdoor, Intersport. Sin saber si el emprendimiento duraría toda la vida, Velasco partió a hacer un master y luego un doctorado a Estados Unidos, financiado por el banco. Pero -dice- “prometí que cuando volviera sólo me iría de ahí apenas triplicaran lo que habían invertido en mí”. Dicho y hecho: a su vuelta volvió a la firma de los Yarur y renunció para dedicarse 100% a Intersport.

Aun les quedaban por cubrir cuatro meses del año para tener un negocio que no dependiera de las estaciones. En febrero de 1982 fueron a una feria en Alemania y tenían el discurso preparado para ser *export managers*. Allí apareció un representante de una marca multinacional y “cuento corto, nos conseguimos la representación de Puma”, recuerda.

Seis años después, con el plebiscito que sacaría a Augusto Pinochet del poder, “empezaron los rumores de que Chile iba

podíamos traer. La primera fue Reebok”, recuerda. Cherry tomó un avión a Londres, donde estaban las oficinas internacionales, esperó un día completo al encargado del área y consiguieron la representación para Chile.

Su primer despacho de zapatillas fue en junio y el primer mes vendieron 300 pares. En ocho años -asegura- “llegamos a ser la marca número uno de Chile por sobre Nike y Adidas”. Terminaron vendiendo más de 500 mil pares al año, con 20 tiendas y cerca de US\$ 25 millones de facturación hasta que Adidas compró Reebok en 2006 y cambió las políticas de distribuidores.

Corredora de bolsa, ropa juvenil y quiebras

Al dejar la representación de Reebok, Velasco armó una consultora con el ex ministro de Hacienda Sergio de la Cuadra. Ahí crearon una clasificadora de riesgo, Prisma, que posteriormente vendieron a Hernán Cheyre, vicepresidente ejecutivo de Corfo. Con ese dinero armaron una corredora de bolsa llamada Midway, con socios como el ex director del INE, Francisco Javier Labbé; el vicerrector de la FEN, Víctor García, entre otros. Al poco tiempo Velasco vendió su participación y luego sus ex socios quebraron, arrastrados por el caso de los cementerios Isacruz, que terminó con dos altos ejecutivos detenidos por el delito de quiebra fraudulenta.

A partir de ahí Velasco tuvo una seguidilla de malos negocios. Pero, como siempre, abrió nuevos caminos. Partió por una fábrica de ropa juvenil llamada Fus, que quebró rápidamente. Incursionó en las bolsas de polietileno, que reemplazarían a las plásticas: contactó a los grandes retailers, llegaron a acuerdos y cuando no llegaron las órdenes de compra se dio cuenta de que todos compraban directo en China. “Ahí aprendí que a cualquier negocio tienes que agregarle valor”, dice. Al poco tiempo fundó Bestway -firma de eliminación de plagas de ratones-, que vendió a la empresa inglesa Rentokil.

Conoce la inteligencia artificial

Durante la pandemia Velasco cruzaba todos los días a su oficina en Lo Barnechea. Y como no tenía mucho trabajo, dice, leía distintos diarios durante el día. Ahí conoció el metaverso y pensó en hacer un negocio. Pero ese proyecto se pausó hasta que conoció la inteligencia artificial: con cerca de 70 años y una vida emprendiendo, decidió que ése sería su nuevo camino.

Consiguió la representación de tres compañías internacionales especializadas en el desarrollo de algoritmos de IA: Ironyun, software enfocado en la prevención de robos mediante el análisis de video en tiempo real; BriefCam, especializado en video analítica forense, identificación de sujetos y conteo de personas; y Displ, que permite aumentar ventas hasta un 40% con el análisis del comportamiento de consumidores en tiendas. Ya tienen contratos con dos municipalidades, una bodega y grandes tiendas.

En su tiempo libre Velasco asesora a emprendedores. A eso quiere dedicarse si alguna vez deja de trabajar de forma remunerada. Su análisis es que hoy “hay muy buenas ideas, pero no hay capacidad de gestión”.+

MANUEL VELASCO A LOS 68: TODOS LOS CAMINOS LLEVAN A LA IA

A pesar de ser PhD en Economía y perfilarse en el mundo académico, el chileno Manuel Velasco siempre quiso ser empresario. Empezó en su adolescencia y más de medio siglo después sigue haciéndolo. Fue representante de Puma y Reebok en Chile, fundó una corredora de seguros, quebró en más de una ocasión y tuvo un exit con una empresa inglesa de control de plagas. Hoy tiene la representación de tres softwares de inteligencia artificial. Y quiere seguir creciendo.

“**M**i primer emprendimiento fue en 1972, en plena época de la Unidad Popular”, comenta desde sus oficinas el doctor en Economía de la Universidad de Boston, Manuel Velasco. Tiene 68 años y, dice, es un soñador. No piensa en jubilarse. “Veo a la gente mayor que dejó de trabajar y se ponen tarados al tiro”, afirma. Durante el gobierno de Allende, Velasco vivía a pasos de un almacén, su madre lo mandaba a hacer las filas y a los 15 años se dio cuenta de que en ellas había una oportunidad de negocio: vender pisos de madera para las señoras que esperaban su turno. Los hizo él a mano.

A los 18 años entró a estudiar Economía en la Universidad de Chile. En ese periodo recibió un llamado de su primo: ambos venían de familia esquiadora y competían por la Universidad Católica, pero pensaban que en Chile no había equipamiento de clase mundial. “Conseguí unas representaciones

a cerrar sus fronteras, que iban a poner aranceles a las importaciones, y por ende, nuestro negocio se acabaría”, afirma. Por eso, hablaron con los dueños de Puma y construyeron una fábrica en Chile con capacidad de dos mil pares, cuando los alemanes les habían recomendado partir con una de mil. Ahí empezaron los problemas. “Nos endeudamos, un error conceptual por mucho doctorado que yo hubiera tenido, inmovilizamos todo el capital de trabajo. Vino una alza de tasas, la curva de aprendizaje fue más lenta de lo esperado y el 2 de enero de 1990 declaramos que entrábamos en proceso de quiebra”, rememora.

Reebok

Apenas salió de la empresa, Velasco llamó a un norteamericano que conoció en Puma y vivía en Chile: Al Cherry. “Nos juntamos en el living de mi mamá y revisamos todas las marcas de zapatillas gringas que