

STARTUP NACIDA EN LOS ÁNGELES SE ENCUENTRA EN PLENO PROCESO DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL:

Lissi apunta a Estados Unidos y a convertirse en el *marketplace* de la industria de la climatización

Con clientes recién conseguidos en Miami y República Dominicana, el emprendimiento está sofisticando su oferta y ajustando su estrategia hacia un modelo mucho más ambicioso y escalable. **MANUEL FERNÁNDEZ B.**

Steve Jobs es el gran ídolo de César Bascuñán, un ingeniero comercial de 27 años, formado en la Universidad del Bío-Bío y oriundo de Los Ángeles. “Admiro su pasión como emprendedor”, dice. Y fue en honor al fundador de Apple, uno de cuyos primeros desarrollos fue el computador Lisa, que bautizó a su propia empresa como Lissi.

La historia comenzó hace tres años, cuando junto a su socio, Samuel Cartes, empezó a desarrollar software para diferentes industrias. En ese camino sin tanto foco, descubrió que había un déficit relevante de digitalización en la industria de la climatización.

“La solución clave ha sido la de generar reportes. Esta industria es un poco diferente a otras por la cantidad de unidades con que trabaja: nuestros clientes, como son industriales, se adjudican licitaciones por 500 o mil equipos. Piensa en lo que implica el aire acondicionado de todo un edificio. Entonces, cuando terminan de trabajar, tienen que hacer un reporte por cada uno de los equipos, lo que les podía tomar meses, atrasándolos en procesos críticos, como la misma facturación. Nuestro software les entrega un reporte completo de cada equipo en segundos. Ese fue el inicio, pero estamos incorporando nuevas funciones para diferenciarnos de otros softwares de mantenimiento y ser la mejor plataforma para la industria específica de la climatización”, explica Bascuñán.

MIAMI ES EL LUGAR

Los eventos y programas de innovación que se desarrollan en el Biobío han sido claves para que esa visión crezca en ambición. El año pasado fueron seleccionados por Startup Biobío, un proyecto de Endeavor, InnovaUdeC y Casa W, donde se apoya a las empresas que buscan internacionalizarse. Al quedar entre los 10 mejores equipos, pudieron ir a la pasantía en Miami que se realizó a fines de 2024 y eso abrió todo un mundo para Bascuñán.

“En ese viaje entendí que Estados Unidos era el país donde siempre debí haber estado Lissi. En Miami, tanto el poder adquisitivo que tienen como el conocimiento del problema, son mucho más avanzados. Es una ciudad extremadamente calurosa, donde el aire acondicionado es

vital. Por ley, si el aire acondicionado falla, el espacio se considera inhabitable. Entonces hay una gran oportunidad”, detalla Bascuñán.

La acogida que tuvo su propuesta fue, literalmente, muy calurosa. Volvió de esa pasantía con un cliente cerrado y con una conversación abierta con un empresario del rubro que se interesó por invertir en la marca como una forma de incursionar en la digitalización de esta industria.

Algo que les viene como anillo al dedo, porque la *startup*, antes del viaje, había abierto una negociación en Chile con miras a un primer levantamiento de capital. Bascuñán asegura que el interés por cerrar este financiamiento se acrecentó tras su regreso desde Miami, ya que a su potencial inversor “le encantó la nueva visión y le entusiasmo que nuestro foco esté en Estados Unidos. La idea es utilizar la plata en desarrollar tecnología específica para Miami y el mercado en el estado de Florida. El plan es partir con Miami para crecer desde ahí por Estados Unidos, ya que la cultura es bastante similar y por la necesidad de aire acondicionado que tienen”. Pero no descartan otros mercados cercanos: de hecho, acaban de cerrar con un primer cliente en República Dominicana.

Esa nueva visión apunta a que la empresa no solo se centre en su apoyo a los contratistas de la industria, sino a que entregue más soluciones basadas en análisis de datos y también aspirará a convertirse en un *marketplace*.

“En esta industria se transan muchos productos, repuestos y equipos y no hay una plataforma que lidere eso. La digitalización aún es súper baja, así es que vemos una gran oportunidad. Queremos ser el intermediario entre proveedores y contratistas, para que nuestros clientes tengan mejores precios y condiciones y los proveedores puedan llevar el control de sus ventas en nuestra plataforma. Lissi quiere formar en el corto plazo un ecosistema integral que unifique a fabricantes, proveedores, contratistas y a usuarios finales en la industria de climatización”, sostiene Bascuñán, quien viajará en febrero a Orlando para estar en la mayor feria de este rubro en Estados Unidos.



MANUEL FERNÁNDEZ B.