

Con su **Comparaonline** superó a **Cornershop**:

# Cómo lo hizo Sebastián Valín, el chileno que ha levantado más dinero para una startup

Aportantes ilustres como ex Mercado Libre y ex Patagon le pusieron US\$33 millones.

Por Ximena Pérez Villamil

**D**ice que gracias a la venta de Cornershop “los emprendedores dejamos de salir en la última página del diario o en esas secciones de los días lunes medio tiernas”.

Como fundador de Comparaonline, la plataforma web en la que, como dice su nombre, se pueden comparar productos financieros, Sebastián Valín (35) es el chileno que ha levantado más capital para un emprendimiento entre inversores ángeles, superando a la estelar Cornershop.

Lo que hizo es simple: subió a su sitio los valores de todos los seguros de autos y de viajes para que las personas coticen y contraten el que más les convenga. También se pueden comparar las tasas de los préstamos de consumo o hipotecarios y las condiciones (cupó y beneficios) de las tarjetas de crédito. Pero en estos casos el cliente es redirigido a la página de la institución elegida para su aprobación.

Y por cada transacción, su empresa recibe una comisión.

Con dos millones de visitas únicas mensuales, es la más grande de su rubro en Chile y Colombia. Y en Brasil, pelea el primer lugar con otros tres rivales.

## Primer año fatal

De los 200 alumnos de su promoción de Ingeniería Civil en la Universidad de Los Andes, fue el único que decidió emprender. Y contrariando la lógica, lo hizo sin una idea de negocios en la cabeza.

“Iba todos los días a una oficina prestada, vestido de chaqueta y corbata como cualquiera de mis compañeros. Y juré no tomarme vacaciones el primer año. Temía fracasar”.

Al segundo mes, un conocido de la familia le pidió evaluar la venta de seguros de autos a través de una red de universitarios. La misión resultó titánica: llamados a cada compañía, esperar la cotización y ordenar los datos en una tabla Excel. “Trabajé una semana sin parar y me di cuenta que era imposible hacer una compra inteligente”.

Se le prendió la ampollita —dice— pero rápidamente se dio cuenta de que no era un genio. Había decenas de sitios que hacían lo mismo en el mundo. “Le escribí



CESAR SILVA

## En su emprendimiento

### ¿Por qué invirtieron?

“Cada vez más la gente va a dejar de contratar productos financieros en las sucursales de los bancos, y los va a tomar por internet. Y en la medida que eso pase, un comparador como el nuestro tiene sentido, porque si no los clientes están obligados a ir banco por banco o aseguradora por aseguradora cotizando por separado. Y como (los aportantes) conocen el fenómeno, han invertido en nosotros. Inglaterra es el país más avanzado: se venden más seguros de autos online que off line (bancos físicos)”.

a unas 30 compañías, contándoles que era un emprendedor chileno interesado en traer una representación para Latinoamérica. Me deben haber respondido siete”.

Con los ahorros conseguidos de su pasado como organizador de fiestas, DJ y transformador de películas VHS a DVD

vivió a Londres y Madrid. Ni sus ganas, ni su “mejor pinta” pudieron convencer a los ejecutivos de las empresas digitales.

De regreso a Chile, puso todo lo que escuchó y aprendió en un plan de negocios y salió a buscar inversionistas ángeles. Consiguió ocho y con el dinero arrendó una oficina de 100 mt<sup>2</sup> en el Hotel Marriott y contrató a las primeras diez personas. “Me pagaba un sueldo de recién egresado de ingeniería: \$800 mil”.

El primer año fue fatal. “La gente entraba a la página y la cerraba, porque los seguros son complicados. Tuvimos que instalar un call center”.

Valín —casado con María Paz Marín, otra emprendedora, pero de una panadería digital, y padre de una hija— volvió a la carga con la idea de tener presencia en Latinoamérica.

## Poderosos aportantes

La red Endeavor, a la que conoció en 2012, fue clave para contactar a futuros inversionistas. Uno de sus abogados le presentó a Kaszek, el fondo de capital de riesgo fundado por Hernán Kazah y Nicolás

Szekasy, ex ejecutivos de la exitosa Mercado Libre, que le aportó US\$2,5 millones. Al año siguiente, levantó US\$14 millones y su principal inversionista fue Ribbit Capital del venezolano Micky Malka, compañero de oficina en Palo Alto de Wenceslao Casares y de quien fue socio en Patagon. “Logré esa cifra porque Kaszek me abrió las puertas de aportantes a los que, de otra manera, no habría llegado”.

Otros US\$14 millones logró el año pasado. Pero esta vez fue IFC, la filial del Banco Mundial, la que lideró la inversión. “Es la primera empresa chilena digital donde invierte IFC”, cuenta orgulloso.

Con ese capital entró a Brasil hace cinco años, comprando una empresa chica que era parte del holding digital Buscape, fundado por Romero Rodríguez, el Steve Jobs brasileño. Recién hace un año y medio el negocio despegó, “pero sabíamos que el que ganara en Brasil iba a ganar Latinoamérica”. Y hace dos años Comparaonline adquirió la firma más grande de Colombia.

Podría cerrar en equilibrio, sin pérdidas ni ganancias, en 2019, pero Valín está evaluando invertir en un cuarto país.

Me pagaba un sueldo de recién egresado de ingeniería: \$800 mil”