TITULO: Datamind, startup chilena de retail, es adquirida por tecnológica brasileña				
Nº	**FECHA**	**MEDIO**	**SECCIÓN**	**PÁGINA**
274698	2025-02-10	Diario Financiero	DF Lab	20

Imagen 1/1

DF LAB
INNOVACIÓN, STARTUPS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

REGÍSTRATE EN NEWS DF

Los equipos de Datamind e Involves en Santiago.

Datamind, startup chilena de retail, es adquirida por tecnológica brasileña

■ Fundada en 2014, la firma creció -sin inversionistas privados ni rondas- en 18 países con 160 clientes. Ahora, viene la integración con Involves, empresa de inteligencia de datos.

POR RENATO OLMOS

Sin inversionistas ni rondas millonarias, y con un modelo en que cada peso era reinvertido, la startup chilena Datamind logró su *exit* tras ser adquirida por Involves, una empresa tecnológica de inteligencia de datos brasileña, por un monto no revelado.

Datamind fue fundada en 2014 por Tomás Neira, Fernando Betteley y Juan Guillermo Chechilnitzky, todos con amplia experiencia en el retail.

Neira, CEO de Datamind, debutó en 2008 en Distribución y Servicio (D&S), hoy Walmart, y fue jefe de servicio al cliente para *e-commerce*, donde tuvo a Betteley como jefe.

En 2011, fichó por SMU y trabajó en inteligencia de negocios, lugar donde vino la idea de emprender.

"Me di cuenta que los proveedores no llegaban con la información para negociar de forma correcta, sino que solo tenían conocimientos generales del mercado", dijo Neira.

Contó su experiencia a sus socios y les propuso investigar una solución fuera del horario de oficina.

"Analizamos varias alternativas hasta que llegamos a un producto mínimo viable y nos lanzamos a desarrollarlo", afirmó Neira.

Lo definió como una herramienta de inteligencia de negocios que consolida información de ventas de todas las cadenas de retail.

"Las empresas nos facilitan los accesos a los portales que les entregan las cadenas y entregamos reportes de gestión para que puedan determinar dónde hay oportunidades o cómo negociar mejor", explicó.

La idea, dijo, era simple: tomar decisiones más informadas y ser el puente de comunicación entre los proveedores y cadenas de retail.

El trío de emprendedores, quienes aún seguían en sus trabajos, contactó a colegas y amigos para que probaran el producto, el que tuvo una "buena recepción".

Optaron por un modelo de software como servicio (SaaS. en inglés) y entrega reportes con datos.

"Tenemos otro producto desarrollado con algoritmos que detecta posibles problemas en los puntos de venta y un indicador donde cuantificamos cuánto se podría haber vendido si la exhibición hubiera sido perfecta", comentó.

Reinvertir todo

En 2016, el negocio comenzó a tomar tracción y sumaban cuatro clientes, con solo una persona a cargo de las ventas. Ese año Neira renunció a SMU para dedicarse a tiempo completo a Datamind.

Para financiar la operación se adjudicaron un fondo semilla de Corfo de $ 60 millones, ejecutado a través de la aceleradora de startups Magical, que tomó el 7% de participación de Datamind.

"Lo ganamos tres días antes de que la persona que teníamos en ventas se fuera a estudiar a Estados Unidos. Datamind estuvo a tres días de morir", dijo Neira.

Con ese capital contrataron a un desarrollador de software y equipo de soporte, y la empresa empezó a crecer. Al momento de la compra de Involves daban servicios en 18 países a 160 clientes, con un equipo de 35 personas e ingresos recurrentes anuales de US$ 2.7 millones.

Una particularidad de Datamind es que nunca recibieron inversiones de privados y todo lo que ganaban era reinvertido en la compañía, pese a que su auge fue en medio de grandes rondas en el ecosistema.

"Nunca hicimos un levantamiento de capital. Todo fue *bootstrapping*. Estábamos en la época del *boom* del *venture capital* y se inflaban las empresas, donde todo era crecer y daba lo mismo que se te acabara la plata", dijo Neira.

> "Estuvimos a punto de terminar relaciones varias veces. Es difícil negociar con brasileños porque son culturas muy distintas y con formas de hacer negocios diferentes. Exigen cosas que para uno pueden parecer locas y los abogados nos decían que estaban pidiendo cosas que no correspondían", dijo Tomás Neira, CEO de Datamind.

Agregó que "por nuestra naturaleza de ingenieros, éramos más adversos al riesgo y tomamos la decisión de reinvertir todo; nuestro Ebitda era siempre cero, porque cada vez que podíamos contratar a alguien, lo hacíamos".

En 2022 trataron de hacer una ronda para valorizar la compañía.

"Hicimos el intento, pero el mercado seguía buscando crecimientos gigantes y promesas inverosímiles. Hubo interesados, pero no hicimos *match* (...) Un fondo mexicano básicamente nos dijo 'miénteme que vas a vender más'", dijo Neira.

Desistieron de levantar capital. "Y el tiempo nos dio la razón porque el mercado ahora busca lo que hacemos nosotros con un crecimiento seguro y consolidado", afirmó.

Una ardua negociación

El *exit* de Datamind fue una venta competitiva entre Involves y otro "actor global importante".

A comienzos de 2024, a través de una llamada, Involves manifestó su interés. Ejecutivos brasileños viajaron a Chile para conocer la operación de Datamind en terreno. El equipo de la startup también fue a Florianopolis, donde está Involves.

"Tienen un plan de expansión gigante, con un crecimiento y rentabilidad interesantes. Entonces, si quieren salir fuera de Brasil. la forma de hacerlo es básicamente copiando lo que hacíamos nosotros y se acercaron para ver si estábamos interesados", comentó Neira.

En julio firmaron el memorándum de entendimiento y comenzó una "ardua negociación" en la que fueron asesorados legalmente por Diego Rodríguez y Alejandro Chechilnitzky, de Guerrero Olivos.

"Estuvimos a punto de terminar relaciones varias veces. Es difícil negociar con brasileños porque son culturas muy distintas y con formas de hacer negocios diferentes. Exigen cosas que para uno pueden parecer locas y los abogados nos decían que estaban pidiendo cosas que no correspondían", dijo Neira.

Superadas las diferencias, la venta se firmó en diciembre en la semana de Navidad.

"Elegimos a Involves porque dará continuidad a lo que hacemos y el *match* entre los productos nos pareció más interesante", dijo Neira.

El acuerdo establece que los fundadores permanecerán 18 meses en la empresa y la continuidad del equipo de Datamind.

"Mi foco el año pasado fue cerrar el *deal* y este lograr que la integración sea excelente", señaló Neira.