



EL VIAJE DE DANIEL WENZEL

Nació en Alemania, creció en Viña del Mar e hizo su carrera en Europa. Hoy, Daniel Wenzel, el cofundador de Mountain Partners –un holding de inversiones en tecnología que vendió a Blackberry el teléfono con encriptación de voz que utiliza la canciller Angela Merkel–, prepara su regreso a Chile, de la mano de Christoph Schiess.

→ POR JORGE POBLETE
FOTOS: VERÓNICA ORTÍZ

P

artió como una posible crisis internacional y terminó siendo un gran negocio. Era octubre de 2013, cuando la canciller alemana, Angela Merkel, llamó por teléfono al presidente Barack Obama para preguntarle si era verdad que estaban espionando sus llamadas por celular. Estados Unidos atravesaba por el escándalo de las revelaciones del ex consultor de la Agencia Nacional de Seguridad (NSA, por sus siglas en inglés) Edward Snowden. Y las elusivas respuestas dadas por la Casa Blanca tras el llamado, sólo contribuyeron a tensar las relaciones entre ambos países y, de paso, generar dudas sobre la seguridad de las comunicaciones de los mandatarios y del resto de los usuarios de celulares en el mundo.

Según se supo días más tarde, Merkel tenía dos teléfonos móviles: un smartphone regular y otro perteneciente a la empresa alemana Secusmart, que contaba con dispositivos antihackeos, que incluían encriptación de voz, mensajes de texto y correos electrónicos. De estos últimos, informaron medios europeos, el Gobierno alemán había comprado cerca de 9.600 equipos ese año por alrededor de 30 millones de dólares. La pregunta era, por tanto, cuál celular había sido intervenido. Y la respuesta, benefició a la compañía alemana.

“Lo que nos gusta son los negocios basados en tecnología e internet, que hacen que el mundo sea más parejo, que niños de Chile, India, Alemania o Estados Unidos puedan hacer las mismas cosas”, explica Wenzel.

El “mobile Chancellor”, como comenzó a conocerse el teléfono de Merkel tras el episodio, catapultó a la fama internacional a Secusmart, pero lo que pocos supieron es que tras la empresa había un chileno-alemán, Daniel Wenzel, que el año pasado vendió la compañía a BlackBerry, en varios millones de dólares.

“Hasta ahora, los equipos de Secusmart son considerados los más seguros en todo el mundo”, explica Wenzel, cofundador de Mountain Partners, holding de inversiones con sede en Zurich, que maneja un portafolio por el que han pasado 75 compañías, entre éstas, además de Secusmart, el buscador de personas Yasni y el sitio de ventas online reBuy. “El año pasado BlackBerry se acercó a nosotros, dijeron que querían comprar Secusmart y al final logramos cerrar la transacción en diciembre”, cuenta Wenzel.

La venta de Secusmart tuvo ocupado a este empresario en 2014, pero eso no lo hizo desviarse de sus otros planes: aterrizar con su holding en Chile. Mountain Partners abriría este año oficinas en Santiago.

Una oferta inesperada

“Crecer en Chile fue una experiencia muy importante”, asegura Daniel Wenzel en un español claro y con acento. Es el segundo hijo del empresario Eckart Wenzel, hoy ya retirado, y de una ejecutiva alemana, que vive en Namibia. A sus 37 años ha repartido la mayor parte de su vida entre Chile y Europa: nació en Frankfurt am Main y llegó a Chile a los seis años, edad a la que entró al Colegio Alemán de Valparaíso, donde estudió hasta los 13 años. “Creo que es importante que un niño tenga experiencias internacionales y aprenda todos los idiomas que uno pueda, lo antes posible”, reflexiona.

Tras terminar el colegio en Alemania, Wenzel entró a una universidad, donde vio una oportunidad para volver nuevamente por una temporada a Chile. “Estudié en la WHU, Otto Beisheim School of Management, que es una de las mejores escuelas de negocios de Alemania, y donde parte de la maestría implica irse de intercambio. Uno tiene la posibilidad de ir básica-

mente a todos los países, y también está la opción de Chile”, cuenta.

Así fue como Wenzel cursó un semestre en la Universidad Adolfo Ibáñez, de Valparaíso. Una vez de vuelta en la WHU, recuerda que fue a una charla dictada por el empresario alemán Cornelius Boersch –un conocido inversor ángel en Europa–, la que tendría un impacto inesperado en su vida. Al poco tiempo “me ofreció que trabajáramos juntos”, cuenta.

Fue jefe de gabinete de la empresa tecnológica Advanced Components Group (ACG) –dedicada al negocio de los semiconductores–, hasta que en 2003 llegó el despegue: fundó Mountain Partners, junto con Boersch. Hoy, debido a la participación de Wenzel en directorios de empresas tecnológicas norteamericanas, incluso se puede ver su perfil en Forbes.

Base: Santiago

Basta una mirada al portafolio de Mountain Partners para reconocer un denominador común en estas empresas. “Lo que nos gusta son los negocios basados en tecnología e internet, que hacen que el mundo sea más parejo, que niños de Chile, India, Alemania o Estados Unidos puedan hacer las mismas cosas, ya que todos están en Facebook y muchos usan la misma plataforma para descargar música. Eso nos permite ver negocios de una forma disruptiva y que, con una pequeña diferencia de tiempo, lleguen a todos los lugares de forma similar”, dice.

Hoy, este holding posee inversiones en Europa, América del Norte y Asia, que en 2014 generaron entradas por cientos de millones de euros. Por ejemplo –según muestran cifras internas de la empresa– el sitio de compras y ventas por internet reBuy obtuvo ingresos por 68 millones de euros el año pasado, mientras que la compañía GVO, que asesora en la contratación de personal hotelero, logró en ese período entradas por 30 millones de euros. En el caso del sitio alemán de venta de productos para mascotas ePet World GmbH, los ingresos alcanzaron los 11 millones de euros el año pasado.

Para llegar a este punto, dice Wenzel, primero seleccionan a firmas, generalmente jóvenes, y las someten a lo que denominan la granja industrializada de negocios. “Por ejemplo, si una empresa en Alemania entra al mercado, le decimos ‘ok, cuáles son los clien-

“Recorrido es el primer paso que hicimos desde Europa, pero queremos hacer las próximas inversiones y creaciones de empresas, directamente desde aquí”, resume Wenzel.

tes que necesitas’. Y nosotros, que como Mountain tenemos una red de contactos muy fuerte, le abrimos las puertas a tal y tal cliente, lo ayudamos a establecer una relación de negocios para que pueda arrancar más rápido, porque lo más importante en este sector es ser rápido”, asegura.

“Y después, si una empresa exitosa ya está muy establecida en un mercado, la transferimos a otro”, recalca.

Éste es el modelo de inversión que buscan establecer en Chile, para lo cual Wenzel ha viajado con frecuencia a Santiago (estuvo en diciembre, volvió a fines de enero y tiene programado regresar en marzo), oportunidades en que se ha reunido con el empresario Christoph Schiess y otros representantes de grupos económicos locales, que prefiere no mencionar todavía.

Wenzel asegura que aún están estudiando cuáles son los sectores productivos donde invertirán (para luego definir los montos involucrados), pero confía en transformar a Chile en la base de operaciones del holding para Latinoamérica.

Para su aterrizaje en el país la desaceleración no ha sido un factor determinante y los escándalos políticos-empresariales chilenos tampoco han sido tema. “Lo importante es tener una visión de largo plazo y lo que puedo decir es que Chile cuenta con una imagen increíblemente buena”, asegura.

De hecho, ya tienen andando un proyecto piloto en el área de transportes, llamado Recorrido, que podrá servir de modelo para sus planes en Latinoamérica. Se trata de la primera inversión del holding en Chile, que tuvo su origen en un viaje hecho por un grupo de mochileros alemanes a San Pedro de Atacama, en 2013.

Atrapados en San Pedro de Atacama

Todavía estaban en la universidad cuando se hicieron una promesa: apenas egresaran de la carrera de negocios, tomarían las mochilas, se despedirían por un tiempo de Frankfurt y partirían a recorrer los Andes. Fue así como terminaron pasando unos días a San Pedro de Atacama, con la intención de llegar a Santiago para Semana Santa, donde los esperaba un amigo.

En Bolivia habían intentado comprar los pasajes a Santiago por internet, pero notaron que para los extranjeros no era posible, ya que les pedían RUT. Pensaron que podrían hacerlo en directo, pero resultó más difícil de lo que esperaban: “Pasamos un día completo tratando de comprar los pasajes. Pensamos que nos íbamos a tener que quedar todo el fin de semana en San Pedro y que no íbamos a contar con tiempo para pasar con nuestro amigo en Santiago, porque teníamos pasaje de vuelta a Alemania un día fijo. Temíamos quedarnos allí en el desierto”, dice Simon Josef Narli, cofundador y gerente comercial de Recorrido.

Mountain Partners tiene inversiones en Europa, América del Norte y Asia, y en 2014 generó entradas por cientos de millones de euros.

Finalmente lograron viajar a la capital, pero haciendo múltiples escalas (de San Pedro a Calama, de Calama a Copiapó, de Copiapó...) en cada una de las cuales tuvieron que cambiar de asiento. “Estuvimos felices de llegar”, recuerda.

Lo que podría haber sido sólo una anécdota de viaje adquirió otra connotación cuando, tras volver a Alemania, se dieron cuenta de que no querían un empleo tradicional: “Cuando nos aburrimos de nuestros trabajos en Alemania, pensamos en esas experiencias del viaje y dijimos: allí hay oportunidades para mejorar las cosas”, dice.

Narli renunció a su puesto en un banco de inversiones, los demás a sus empleos en consultoras financieras y otras compañías y, en octubre de 2013, volvieron a Chile, con el propósito de ofrecer una plataforma online que, por un lado, presentara la oferta de viajes en buses interurbanos disponibles en determinado momento y lugar y, por otra, permitiera comprar pasajes en línea. “Pero en ese momento no hablábamos español, no tuvimos inversionistas. Ni siquiera teníamos un desarrollador”, dice.

Fueron meses difíciles, en que vivieron de sus ahorros, lo que les dejó menos para invertir en la empresa. Entonces consiguieron inversionistas alemanes para desarrollar una versión beta de la plataforma y luego ganaron un Start-Up Chile de Corfo. A esto se sumó una coincidencia favorable: la esposa del ex jefe de Julian V. Deutsche –hoy chief financial officer de Recorrido– en Frankfurt, conocía a Jeannette von Wolfersdorff, mujer de Christoph Schiess.

Fue a través de él –quien invirtió en Recorrido a través de Igneous, su family office– que llegaron también a Daniel Wenzel y terminaron de desarrollar un proyecto que ya acumula una inversión de cerca de 500 mil dólares. La plataforma fue lanzada en enero y hoy están afinando una aplicación que permitirá utilizar Recorrido a través de smartphones. A esto se suman avanzadas conversaciones para expandirse a Argentina.

“Recorrido es el primer paso que hicimos desde Europa, pero queremos hacer las próximas inversiones y creaciones de empresas, directamente desde aquí”, resume Wenzel. ●●●