

POR DENTRO

POR MARÍA JOSÉ LÓPEZ Y JOSÉ TRONCOSO  
ILUSTRACIÓN: IGNACIO SCHIEFELBEIN

Lea el texto completo acá  
<https://dfmas.df.cl/df-mas/por-dentro/lo-que-no-se-supo-de-la-venta-a-uber>



# LO QUE NO SE SUPO DE LA VENTA A UBER

**El lunes Uber informó que compraba el 100% de Cornershop, convirtiéndose este en el primer unicornio chileno. El mail de Oskar Hjertonnsson; la historia del francés al que deberán reportar; las inversiones que miran; los nuevos destinos... son algunos de los episodios desconocidos de este bullado deal.**

**1 El mail de Oskar. "Viva Chile mierda",** escribió el CEO de Cornershop, Oskar Hjertonnsson, a su equipo el lunes 21 de junio, mismo día del anuncio, detallando los pasos que se vienen del *acquisition* (como ellos describen al negocio). "Estoy muy orgulloso de que seremos una parte esencial de la misión y plataforma tecnológica global de Uber. Tenemos grandes sueños y mucho trabajo por delante, y gran parte de ese trabajo será dirigido por nuestro equipo técnico en Santiago de Chile. ¡Viva Chile mierda!", escribió el sueco. Quienes vieron el mail cuentan que Oskar tiene un "liderazgo especial, magnético y cercano" con quienes trabajan con él, y aseguran que esa carta "fue inspiradora". "Llegó temprano. Nos permitió saber de primera fuente qué pasaba y qué pensaba él de todo esto. Era un mail muy sincero", relatan desde la firma que fundó el europeo con los chilenos Daniel Undurraga y Juan Pablo Cuevas. "Lanzamos Cornershop en 2015 en Chile y México, y desde que Uber se unió como inversionista en 2019, hemos trabajado juntos para expandirnos a cientos de ciudades en cada vez más países del continente, incluidos Brasil y Estados Unidos. Cuando miramos hacia el futuro de la compra y entrega de supermercado, el retail y otras nuevas ofertas de entrega a domicilio, unir a Uber y Cornershop acelerará nuestra ambición compartida de brindar acceso instantáneo al comercio local. Estoy orgulloso de que Uber confíe en esta compañía latinoamericana para una oportunidad global tan importante y agradecido por todo el gran trabajo que ha realizado el equipo en estos últimos años".

finalizó Oskar Hjertonnsson. ¿Qué viene ahora? Él mismo aclaró a los colaboradores que no se esperan cambios en los próximos 12-18 meses: ni de salarios, beneficios o cargos. Estableció que Cornershop seguirá operando de manera independiente y al mando de Hjertonnsson. Claro está, eso sí, que ahora deberá reportar directamente a Uber.

**2 Pierre.** Ese es precisamente el cambio más notorio que se verá estos días. Hjertonnsson, quien de momento está de vacaciones en Suecia, su país natal, trabajará directamente con el francés Pierre Dimitri Gore Coty (37), vicepresidente de Delivery, que incluye el servicio de entrega de alimentos, Uber Eats. Será a él a quienes los ejecutivos de Cornershop deberán reportar. "Desde el lunes Oskar y Pierre están trabajando juntos", señala una fuente de la empresa, quien explica que el francés vive en Amsterdam, Holanda. Hoy, de Cornershop, el único que sigue en Chile es Cuevas; Hjertonnsson y Undurraga están radicados en San Francisco, Estados Unidos. En todo caso, eso puede cambiar en cualquier momento: están funcionando en remoto, ambas compañías. Cuentan que los cuarteles generales de San Francisco (donde están basadas las firmas), están vacíos. Con todo, será la dupla Hjertonnsson-Gore-Coty los que afinarán los próximos pasos y la transición a la integración. "En 12 a 18 meses se notará. No antes", insisten.

**3 ¿Y cuál es la historia del francés?** Es cabeza del área delivery, y en la estructura de Uber, es el segundo en jerarquía, después de Dara, como se le llama informalmente al CEO de Uber, posición que comparte con titulares de otras reparticiones como movilidad, recursos humanos, tecnología. Quienes lo conocen cuentan que trabajó en Goldman Sachs y que tuvo una carrera meteórica en la empresa de tecnología norteamericana. Aterizó en 2012 como director general en Francia, la primera operación internacional. Le ofrecieron su actual puesto mientras hacía uso de su postnatal. De Latam, se relaciona directamente con

Eduardo Donnelly, su subalterno, director de Uber Eats para la región, y su contraparte en Chile es el español Jordi Suárez, quien ve delivery Latam (menos Brasil y México). Marco Nannipieri es el gerente general para Chile. Ellos serán lo que estarán más involucrados con la integración.

**4 De todas maneras, desde que Uber adquirió el 50% de la firma,** el año pasado, ya hay un área que ha iniciado vínculos más directos. Se trata de tecnología, sector que es dirigido por Undurraga, CTO de Cornershop. "Esos equipos de ambas firmas ya están coordinados y con ciertas sinergias, pues Uber despacha para Cornershop en su app", establecen desde la empresa. Uno de los asuntos que por estos días afina la chilena, es PR y marketing. A fines del año pasado la griega Yiota Avraam asumió como CMO Global y, desde hace un par de meses, Raissa Palma, desde Sao Paulo, encabeza la relación con los medios. Es probable, cuentan, que se integre ese departamento de alguna manera con Uber. Lo que está claro, es que los socios de Cornershop seguirán luchando para esquivar a la prensa. Es parte de su estilo.

**5 ¿A la India?** "Ya sea que se trate de un viaje, pedir comida en su restaurante favorito o pronto, recibir la entrega de comestibles, queremos que Uber sea el sistema operativo para su vida cotidiana", apuntó Khosrowshahi al anunciar la compra del 53% de Cornershop en 2019, cuando solo estaba en Chile y México. En ese entonces, la empresa se valorizó en poco más de US\$ 675 millones. El lunes acordó comprar el restante 47% en US\$ 1.400 millones. De ahí que se estima que el valor de la compañía -que ya puso su bandera en Perú, Canadá, Brasil, Colombia, Estados Unidos y Costa Rica- roza los US\$ 3.000 millones. Así, es claro que la apuesta de Uber es seguir expandiéndose en nuevas áreas incluso si no le da resultado: la compañía invirtió en un negocio en el que fracasó antes. Porque este es el segundo intento de la gigante estadounidense de competir en la entrega de comestibles. En 2014, lanzó

Uber Rush, que tuvo que cerrar en 2018. Pero al interior de la empresa se estima que Cornershop podría tener un gran potencial en mercados grandes, como el de India. Expertos plantean que la entrega de comestibles es una apuesta de rápido crecimiento en esa nación y tiene una penetración muy baja. Además, Uber ha tenido éxito en casi todo lo que ha intentado en ese mercado. El año pasado la compañía vendió su negocio de envío de comida a domicilio ahí a su rival local, Zomato, por cerca de US\$ 300 millones.

**6 El martes 22, un día después del anuncio,** Juan Pablo Cuevas asistió al Demo Day de Platanus Ventures, evento en el que un grupo de startups presentan sus ideas frente a 100 inversionistas. ¿En cuál invirtieron? Solo ellos saben (por ahora). El año pasado los socios de Cornershop pusieron fichas en Platanus, y se han enfocado en participar en rondas de nuevas startups con potencial. Oskar Hjertonnsson y Daniel Undurraga ya han apostado en conjunto por firmas como Xepelin y Kredito. Para financiar el inicio de la operación de esta startup se armó una ronda de capital ángel, la que fue tomada en su totalidad por Hjertonnsson y Undurraga, además de Juan Spiniak, exproduct manager de Google, quien vive en Silicon Valley. Es solo una pincelada de sus inversiones. Porque recursos no faltarán: según versiones extraoficiales, cada uno de los creadores de la exitosa aplicación habría ganado entre US\$ 80 millones a US\$ 100 millones con su venta a Uber. Pero nadie del entorno de los hoy ya consolidados empresarios quiere referirse al monto.

**7 Las negociaciones se realizaron completamente via Zoom,** dadas las restricciones de viajes por la pandemia. Los socios de Cornershop contaron con la asesoría legal de la firma local DLA Piper, encabezada por Matias Zegers, quien también es abogado de Uber en Chile. Además participó el estudio estadounidense Gunderson Dettmer, el que ha tenido una estrecha relación con los fundadores de la chilena. (Para seguir leyendo, pinche aquí) +