

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA - FOTO: JULIO CASTRO



COMO ACID LABS LLEGÓ A VENDER US\$40 MILLONES EN SOFTWARE

De pasado alemán, vivió toda la vida en La Serena, específicamente en Cerro Grande. Ahí, cuenta Gert Findel, fundador de Acid Labs, apenas había servicios básicos. "Mi papá puso la luz y construyó el puente que cruzaba el río. No tenía internet y veía partidos de basketball grabados", recuerda. Findel era buen alumno y sus notas lo llevaron a estudiar Ingeniería Civil en la Universidad Católica. Ahí se le abrió el mundo.

En primer año conoció la programación, "y fue amor a primera vista", dice. "Esto es lo mío", pensó, "Creo que mi cerebro funciona de la misma manera a lo que estoy aprendiendo". Se puso a trabajar desde el

Gert Findel fundó la fábrica de software Acid Labs cuando estudiaba Ingeniería Civil en la Universidad Católica. Era el primero de la carrera y al mismo tiempo trabajaba en Needish con los fundadores de Cornershop. Hoy la compañía trabaja con la mayoría del retail chileno, farmacias y aerolíneas nacionales. Este año esperan entrar a la banca y minería: para eso compraron dos empresas y están negociando con una tercera.

día uno, primero con el profesor Alejandro Woywood en Amnesia Games, donde hacían juegos de celular antes de que éstos fueran a color. Luego lo reclutó Patricio del Sol, fundador de Admetricks, para trabajar junto a Daniel Undurraga, Juan Pablo Cuevas y Oskar Hjertonnson en su emprendimiento de la época: Needish. "Me dijo 'necesitamos un nerd como tú'. Yo era el único estudiante del equipo", recuerda. Ahí tuvo la oportunidad de conocer a quien considera su ídolo, Daniel Undurraga. "Yo era muy parecido a él de personalidad: medio apático, introvertido, ñoño y muy metido en el computador, pero con ambición de hacer cosas grandes y creerse el cuento", confiesa. Hoy, al menos no parece



introvertido, y al preguntarte explica que ha tenido muchos cursos de liderazgo y constantemente se ha coachado.

En paralelo fundó la fábrica de software Acid Labs junto a su amigo Carlos Contreras y otros dos socios que quedaron en el camino. Su principal motivación, dice, fue entrar al mundo real. "Me iba muy bien, era el primero de la carrera y pensaba: 'no puede ser que haga las cosas a medias y saque un 7'. La vida real es más dura, entonces empecé a buscar experiencias de verdad, con proyectos que me permitan tener feedback de clientes". Tenía 21 años.

Al egresar -dice que no salió "primero de la carrera" porque se fue de intercambio a Alemania en el último año-, se metió al mundo de las startups. Corría el año 2010. Se instalaban en las oficinas de Startup Chile y ofrecían sus servicios, eran baratos para lo que existía en el mercado. No tenían redes pero "dijimos, somos de los mejores alumnos de la UC y estamos haciendo software". Corrió la voz y empezaron a llegar clientes. Cuando éstos no les podían pagar, les daban acciones de sus empresas, y así quedaron como socios de startups como Webdbox, Cumpló y Frogmi. En ese primer año vendieron cerca de US\$ 350 mil.

El producto propio

En 2014 le pusieron freno al desarrollo de software para startups porque con el formato de pago con acciones, no les daban los números para solventar el negocio. Entonces se enfocaron en el desarrollo de e-commerce para retail: trabajaron con Lippi, Komax, Salcobrand y Mac Online, entre otros. En 2015 sumaron a Ripley para desarrollarles su plataforma de venta online. Esa, dice Findel, fue la primera vez que a Ripley no se le cayó la página en un cyber, lo que los puso en la mira de los "grandes". Llegó Abcddin, Hites, La Polar, Cencosud y Walmart, que se convirtió en su cliente más grande.

Pero mientras su negocio crecía, crecía también la inquietud por desarrollar un producto propio. "Veíamos a todos nuestros amigos que les habíamos creado el software saliendo en la tele, eran rockstars. Y nosotros habíamos sido quienes se lo habíamos desarrollado", dice. Eso sí, "mirándolo en retrospectiva, a nosotros nos ha ido mejor. Había muchos fuegos artificiales", agrega.

De todas formas se lanzaron y crearon en paralelo AIM: un SaaS para optimizar procesos en los centros comerciales. Carlos Contreras se fue a liderar ese equipo. En 2019 ya tenían una facturación recurrente de US\$ 1 millón al año, con márgenes inmensamente superiores a los de consultoría; todo apuntaba que para allá tenía que ir el foco.

Entonces pasó lo inesperado. Acid

EN 2019 LES LLEGÓ UN MENSAJE DE GLOBANT (LA SOFTWARE FACTORY ARGENTINA QUE COTIZA EN EL NYSE). QUERÍAN COMPRARLOS EN CERCA DE US\$ 8 MILLONES.

Labs -que había facturado en 2019 cerca de US\$ 6 millones- recibió una oferta de compra: Globant, la software factory argentina que cotiza en el NYSE, quería comprar la empresa en US\$ 8 millones. El ingeniero cuenta que quería vender y así dedicarse a AIM. Hubo intercambio de correos y llamadas en septiembre de ese año, en octubre los chilenos mandaron una contraoferta. Y fue el estallido social. "A la semana siguiente nos llegó una carta de Globant diciendo que habían decidido no avanzar en la compra".

Hace una pausa. "la vimos muy cerca", dice Findel.

Luego llegó el covid y la facturación de AIM se fue a cero. Acid Labs, en cambio, explotó. En 2020 vendieron US\$ 12 millones, al año siguiente llegaron a US\$ 20 millones, en 2022 cerraron en US\$ 30 millones, y 2023 cerró con US\$ 40 millones. La empresa -dice su fundador- ya no valía el precio que quería pagar Globant en ese minuto, ya bordeaba una valorización de US\$ 100 millones.

Jobs o Cook

En la literatura de Silicon Valley se describen dos tipos de CEO's. Los que funcionan mejor en crisis, como Steve Jobs, y los que lideran bien en tiempos de paz, como Tim Cook. Findel cree estar en el primer espectro, "yo soy especialista en crisis management, especialista en arreglar cagadas", explica. Por eso en 2020 dejó su cargo de CEO de Acid Labs y se fue a salvar AIM. Hoy, comenta, la empresa factura US\$ 3,5 millones. "Somos rentables con 30 personas y sin inversión, mejor que la mitad de los SaaS en Chile y sin levantar un peso", asegura.

Con la crisis superada en AIM, el ingeniero volvió a su primera empresa con el rol de crecer fuera del país. "Ya no queríamos vender, ahora queríamos ser globales, hacer algo grande, tener impacto latinoamericano y ser una empresa gringa. Decidimos multiplicarnos por cinco para pensar en salir a la bolsa". Llegaron a ser 800 personas en la firma, con gente contratada en toda la región y operaciones en México y Estados Unidos. Contrataron a un gerente de ventas de Salesforce para potenciar este sueño. Pero a finales de 2023 este plan se diluyó. El retail se venía contrayendo, muchos de sus clientes estaban en crisis y la inflación pegaba fuerte al consumo, por ende los proyectos en ese sector no abundaban.

Nuevamente crisis, la zona de confort de Findel: volvió a ser CEO de Acid Labs, despidió a más de 100 personas y reestructuró tributariamente la firma. Achicó al mínimo los equipos de Estados Unidos y México y el foco fue consolidarse en Chile. Así, decrecieron un 20% y facturaron US\$ 32 millones el año pasado.

"Pero esa etapa ya terminó", asegura el CEO. Ahora el sueño volvió a ser Estados Unidos, pero "lo vamos a hacer de una manera más conservadora", agrega. Además, entrarán a dos nuevas áreas: minería y banca. Para eso hace un par de años compraron Linex, empresa enfocada en infraestructura tecnológica para la banca, y hace pocos días firmaron un acuerdo de compra con Antarctic AI, una compañía especializada en machine learning para minería. Ambas facturaban cerca de US\$ 1 millón y -adelanta el emprendedor- están mirando una que factura bastante más para seguir expandiéndose en estos mercados.

El basketball y la admiración política a Musk

A pesar de la intensidad que muestra, Findel dice tener tiempo para otras cosas -no está casado ni tiene hijos, aclara-, desde los 27 años juega basketball y ha representado a Chile en mundiales senior. Este año competirá en Suiza. Va al gimnasio cinco veces a la semana y come sano, "en mi mejor momento tuve 9% de porcentaje de grasa", cuenta. En su muñeca derecha usa el Whoop, un dispositivo para medir el sueño, estrés y rendimiento que está de moda entre deportistas y CEO's.

Para aprender a liderar ha entrenado también. Tiene un curso en el Insead de Singapur, otro en Columbia y otro en Harvard, todos de Endeavor, red de la que forma parte. Incluso, antes de nombrar al directorio de la empresa -compuesto por Claudio Hidalgo, Cristina Manterola y Sebastián Ricart- él junto a su socio participaron en un curso para directores del ESE, la escuela de la Universidad de Los Andes.

Confiesa que al principio la política de Acid Labs era que él no hable con clientes. "Creía que era una estupidez lo que ellos me decían, me interesaba más la solución que la relación con ellos. Hoy día veo los negocios más a largo plazo".

Le gustan los podcasts de Tim Ferris y Andrew Huberman y dice no leer mucho, "antes leía mucho más, pero me pasa que cuando ya leíste los primeros 100 libros, la probabilidad de encontrarte con algo totalmente nuevo es muy baja". Admira a Elon Musk y todo lo que está haciendo en el gobierno norteamericano e incluso, afirma que le gustaría hacer algo así, "pero no se si es tan bien visto todavía en Chile ser tan rudo, yo soy especialista en crisis, soy capaz de entrar y echar a la mitad del gobierno, y eso sería terrible".

En este tiempo, Acid Labs y él personalmente han invertido en otras startups y fondos de VC, entre ellos Endeavor Catalyst, Ganesha Lab, Toki, Examedi y otras de Platanus. +