DIARIO FINANCIERO®

Fecha: 09/07/2025 Audiencia: 48.450 Sección: ECONOMIA
Vpe: $5.808.673 Tirada: 16.150 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $7.443.240 Difusión: 16.150
Vpe portada: $7.443.240 Ocupación: 78,04%

JULIO CASTRO

Raimundo Lira, Ítalo Moyano y Pablo Zamora, cofundadores de Serhafen.

Pablo Zamora se suma a la startup Serhafen para crear "una carretera" que conecte al ecosistema de e-commerce en Latinoamérica

■ En diciembre lanzarán una plataforma física y tecnológica que integrará a todos los componentes del comercio digital de la región, desde marketplaces, pagos, logística y aduanas.

POR RENATO OLMOS

Una nueva aventura emprendedora inició el doctor en biotecnología y referente del ecosistema de innovación, Pablo Zamora. Se acaba de sumar como cofundador a la startup Serhafen, para transformarla en una plataforma que integrará una operación física y tecnología, para resolver los cuellos de botella logísticos del comercio electrónico transfronterizo en Latinoamérica.

El también presidente de Fundación Chile y consejero de BancoEstado está ligado al mundo biotecnológico, cofundó NotCo y Rebel Factory y es director de Spora, pero confesó que desde hace tiempo está tratando de diversificar su tiempo en "ideas transformadoras".

Hoy tiene inversiones en educación, gastronomía (Nobel) e incluso participó en una empresa de almacenaje y bodegas descentralizadas que fue adquirida por un grupo colombiano, donde aprendió de la industria logística.

Café en el MUT

Serhafen fue fundada en 2021 por Raimundo Lira (CEO) e Ignacio Serrano, originalmente para resolver problemas de infraestructura para el comercio electrónico en Chile.

En mayo pasado, se integraron al equipo fundador Zamora y el ingeniero civil Ítalo Moyano, quien hasta abril era el *chief digital officer* (CDO) de Cencosud para la región, para apoyar la transformación de Serhafen y escalarla en Latinoamérica.

Zamora, Moyano y Lira no se conocen hace mucho. Los dos primeros coincidieron hace tres años en una cena donde conectaron, mientras que el contacto entre Zamora y Lira se dio a través del socio de Marinovic & Alcalde, Javier González, en mayo de 2024.

A Zamora le pareció natural generar una conexión entre Lira -que estaba construyendo Serhafen- y Moyano, quien veía los problemas de la logística y brechas tecnológicas de primera mano, por lo que organizó un Zoom para presentarlos. A ambos les hizo sentido.

Sin embargo, la entrada de los nuevos socios se cerró meses después. Fue en un improvisado café en el Mercado Urbano Tobalaba (MUT), donde Moyano dijo que "congeniamos de una; Raimundo tiraba una idea y yo la entendía, y viceversa". Y ese mismo día, el 14 de noviembre, una foto que tomó Zamora, selló el acuerdo.

Un gran ecosistema

De ahí en adelante se pusieron a trabajar en la nueva solución de Serhafen. El diagnóstico de los fundadores es que el *e-commerce* en Latinoamérica opera bajo una lógica fragmentada e ineficiente, donde cada país funciona como una isla con normativas, monedas, plataformas y sistemas de pago distintos.

Esta falta de integración, dicen, eleva los costos, ralentiza la incorporación de vendedores y desincentiva la expansión regional.

"Hoy, un *seller* que quiere vender en varios países de la región enfrenta múltiples barreras operativas y tecnológicas. No hay una carretera que conecte todo el ecosistema: *marketplaces*, logística, aduanas y pagos están completamente desconectados", explicó Lira.

Esta desconexión, agregó, no solo limita el desarrollo del comercio digital, sino que también restringe el potencial económico de la región.

"Nuestra visión es desarrollar una plataforma como un gran ecosistema para conectar a Latinoamérica como un solo país y no una división geográfica como islas. Una capa tecnológica para que cualquier *seller* pueda vender en estos países sus productos y estar en cualquier *marketplace* con pocos clics", comentó Lira.

"Es como el sueño bolivariano del *e-commerce*", complementó a modo de broma Zamora.

Este ecosistema, que lanzarán en diciembre como un Software como Servicio (SaaS, en inglés), conecta toda la cadena del *e-commerce* regional: desde la infraestructura física -con centros de distribución cercanos a aeropuertos en cada país- hasta un sistema tecnológico que integra logística, aduanas, *marketplaces*, última milla y pasarelas de pago.

Además, el modelo contempla una fintech propia que acelerará los pagos a los vendedores y ofrecerá financiamiento para capital de trabajo.

El exCencosud, a cargo de la parte digital como CDO, no llegó solo: reclutó a un equipo de desarrolladores que opera en células. En total, son 25 e incluso tienen personal en Bangalore, India. El equipo de Serhafen ronda las 70 personas.

Hoy tienen operaciones en Chile y Perú, con "alianzas tácticas" con distintos actores de la cadena del comercio electrónico, desde aduanas, aerolíneas hasta servicios de última milla. Además, en ambos países cuentan con centros de bodegaje cerca de los aeropuertos.

"Este año abriremos México, Colombia, Ecuador, Brasil y Argentina con operación local", adelantó Lira.

Además, Moyano dijo que pusieron la meta simbólica de que cualquier vendedor de Latinoamérica o fuera pueda comercializar sus productos en el Cyber Day de Chile de mayo de 2026.

Lira agregó que no han levantado capital y que son rentables desde su primer año. En 2024 facturaron US$ 6,5 millones y para 2025 proyectó ingresos por US$ 8 millones.

Un unicornio en cinco años

La visión que tiene el equipo es ambiciosa. Zamora la resumió: "Si hacemos las cosas como las estamos proyectando y logramos consolidar los números, no me cabe duda que va a ser una compañía súper importante en la región. Lo que soñamos es estar valorizados en US$ 5 mil millones en cinco años. Y le voy a dedicar el tiempo que merezca, será uno de mis principales intereses y focos el próximo año".