

José Tomás Ulloa y Max Sateler se conocen desde prekínder. Pero no fue hasta la enseñanza media que decidieron juntar cabeza y ganas para emprender. No tenían todavía un plan claro, pero sí una obsesión: hacer algo en tecnología. “Nos bajó un bicho inexplicable por emprender”, recuerda Ulloa. Hoy, están celebrando haber entrado –gracias a su empresa Reuse– como “Emprendedores Endeavor”, una de las redes de apoyo a startups y scaleups más importantes del planeta.

Pero volvamos a los inicios. Mientras aún estaba en el colegio, Ulloa vio en Estados Unidos una empresa que intermediaba la compra y venta de teléfonos usados, algo bastante sofisticado para la época. En Chile, en cambio, el estándar era otro: encuentros en el metro, transacciones informales, alta probabilidad de estafa. “Era típico eso de juntarte en una estación y ver si todo salía bien... o no”, dice. Había un problema real que resolver. Partieron programando una página, reuniéndose mil veces, avanzando como podían. Alcanzaron incluso a registrar la marca Reuse. Pero la vida se metió entremedio. PSU, universidad, carreras distintas. Ulloa se fue a Ingeniería Comercial en la Universidad de los Andes; Sateler, a Economía en la Universidad de Chile. El proyecto quedó en pausa. Cinco años después, ese cajón se abrió. Era 2018 y ambos estaban terminando sus carreras. “Nos dijeron algo bien simple: el costo alternativo nunca va a ser más bajo que saliendo de la universidad”, cuenta Ulloa y agrega: “Sin familia que mantener ni grandes sueldos que dejar atrás, el riesgo era manejable”.

Volvieron a la idea original: un marketplace de celulares usados. Un lugar donde alguien pudiera vender su equipo y otro comprarlo, con ellos en el medio facilitando la transacción. Durante cerca de un año operaron así. Si había demanda, pero era un negocio difícil. Márgenes bajos, problemas de confianza, asimetrías de información por todos lados. “Con que fallara uno de cada diez, te comía la utilidad de los otros nueve”, explica Ulloa, desde México, donde vive actualmente. El vendedor sobrevaloraba su equipo, el comprador esperaba algo mejor de lo que recibía. Escalar así era casi imposible.

El primer giro vino desde esa frustración. Si el problema era la confianza, había que controlarla. Dejaron de ser solo intermediarios y empezaron a comprar inventario directamente a empresas en Estados Unidos, como aseguradoras y telcos, que ya manejaban equipos reacondicionados con mejor estándar. Los traían a Chile en volúmenes pequeños y los vendían. El impacto fue inmediato. Los márgenes se duplicaron –o incluso triplicaron– y la tasa de fallas cayó prácticamente a cero. “Era puro margen entre la compra y la venta”, dice Ulloa.

Entre 2019 y 2021, Reuse empezó a crecer en serio. En 2020 cruzaron el millón de dólares en ventas y venían duplicando año a año. La pandemia, contra todo pronóstico, jugó a favor. Mientras muchos se frenaban, ellos aceleraron. La demanda por electrónicos explotó y los precios subieron fuerte. “Pensamos que nos íbamos a ir a la B... y pasó todo lo contrario”, recuerda. Fue un periodo de alta rentabilidad, pero también sabían que esto no era perma-

Reuse: La segunda vida de la tecnología convertida en negocio



Con operaciones en Chile, Perú y México, esta startup que vende equipos reacondicionados cerró 2025 con US\$30 millones en ingresos. Sus fundadores acaban de ser seleccionados como Emprendedores Endeavor y se aprontan a abrir una fintech.

Por: Daniel Fajardo



José Tomás Ulloa y Max Sateler, fundadores de Reuse

nente. Venía inflación, sobrestock en retail, ajuste. Y había que prepararse. Tomaron tres decisiones clave. La primera: expandirse geográficamente. Ese mismo año abrieron Perú y empezaron a planificar México, donde Ulloa se instalaría en 2022. La segunda: diversificar categorías. Dejaron de ser solo teléfonos y empezaron a vender computadores, tablets, accesorios, incluso línea blanca.

La tercera fue la más estructural: cambiar el modelo de negocio. Según explica Ulloa, con el dólar al alza y el retail local “sobrestockeado”, importar dejó de ser competitivo. Entonces giraron hacia el mercado local: empezaron a comprar devoluciones, equipos de exhibición y saldos directamente a retailers. Se integraron con grandes actores y entraron en lo que se conoce como logística inversa.

Ahí aparece uno de los pilares actuales de Reuse: el “trade-in”. En simple, una pasarela que permite entregar tu equipo usado como parte de pago por uno nuevo. “Es una solución donde no aparece Reuse, pero el sistema es nuestro”, explica Ulloa. Hoy está integrado en tiendas, retailers y marcas. Ese movimiento los llevó a levantar capital. Primero, US\$1,5 millones en 2022 con inversionistas ángeles, incluyendo socios ligados a Rappi y family offices. El objetivo: desarrollar tecnología y escalar la plataforma. Luego, en 2024, una ronda mayor por US\$4,5 millones liderada por fondos como Cathay Latam, Ignia y Dalus.

Con esa base, el crecimiento se aceleró otra vez. En 2024 cerraron con cerca de US\$15 millones en ingresos. Un año después, la cifra se duplicó: US\$30 millones. Hoy operan en Chile, Perú y México, con contratos con actores como WOM, Claro, Falabella, Ripley y Cencosud. El modelo, en el fondo, se volvió más profundo.

Hay también un componente que cruza todo el negocio: la economía circular. Reuse es empresa B certificada y su propuesta es extender la vida útil de los productos electrónicos. Pero no es solo discurso. Hay una lógica económica detrás. En Latinoamérica, el mercado de reacondicionados representa menos del 3% del total, versus cerca de 20% en Estados Unidos y Europa. “Se espera que crezca cuatro o cinco veces en los próximos años”, apunta Ulloa. Ahí está la oportunidad.

El desafío, eso sí, es cultural. El usuario latinoamericano parte desconfiando. Por eso la experiencia importa. Garantías de 13 meses, 30 días de prueba, packaging cuidado. “Si tiene una buena experiencia, ese cliente te recomienda a diez más”, dice. Hoy, cerca del 50% de las ventas siguen siendo telefonía, con fuerte presencia de iPhone 14, 15 y gama alta de Samsung. Pero el mix se amplía cada vez más. Refrigeradores, lavadoras, computadores.

Lo que viene ahora es expansión y servicios. Están entrando a Colombia y preparando una vertical fintech: seguros de daño y robo integrados en la misma plataforma de compra o trade-in. Una capa adicional sobre un modelo que ya no es solo comercial, sino también financiero. “Esto es un negocio de pirámide”, dice Ulloa. “Siempre hay alguien que quiere el último modelo, otro que compra el de hace dos años y otro que recién entra al mundo smartphone”. Reuse se mete en toda esa cadena.