



Historias detrás de una idea...



endeavor



Devlabs

De Silicon Valley a Temuco

Fueron emprendedores tecnológicos en Silicon Valley, para luego crear un *venture capital*. Invertieron en EE.UU. y comenzaron a mirar a América Latina. Con sus pros y contras, decidieron abrir oficinas en La Araucanía. Aquí, el porqué.

DANIEL FAJARDO CABELLO

Los estadounidenses Rubén Hernández y José López hicieron el clásico camino de muchas *startups* de Silicon Valley. Crearon Teaching Excellence Network, una *edtech* (empresa de tecnología para la educación) y se instalaron para hacerla crecer en esta zona de California en plena época de las *puntocom*, a fines de los 90. Crecieron rápido y luego tuvieron un “*exit*” (venta de una gran parte de una empresa). Con lo recibido no siguieron exactamente emprendiendo, sino que realizaron algunas inversiones ángeles y en 2013 crearon un *venture capital* (VC): Devlabs. Dos años más tarde, se unió como socia Morelis Machado, para ver el ala financiera. Todo desde Oakland, en la zona de la Bay Area, que incluye San Francisco y el Valle del Silicio. Su foco era buscar emprendedores de los sectores salud, educación y financiero en ecosistemas ya maduros como Fresno, Arizona, Texas (los tres en EE.UU.) y más tarde, Chile. Específicamente, en Temuco y la Región de La Araucanía. Tal cual.

No llegaron al azar. Hernández ya conocía bastante de Chile desde el 2009, gracias a las misiones comerciales que iban a California. El 2016 realizaron un levantamiento de fondo de

US\$ 8 millones, participando del financiamiento del primer unicornio (*startups* valorizadas en más de US\$ 1.000 millones). Se trató de la *fintech* ecuatoriana Khuski Pagos.

Devlabs continuó haciendo inversiones en Latinoamérica, poniendo su foco especialmente en Chile, lo que los llevó en noviembre de 2017 a solicitar una línea de crédito de US\$ 6 millones a Corfo para invertir en *startups* locales bajo la modalidad de “Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas”, donde la entidad estatal realiza aportes de hasta 300% de los aportes pagados y comprometidos del Fondo. La apuesta fue Temuco. “Es un ecosistema consistente, universitario e innovador. Allí conocimos a siete emprendedores que llegaron a Silicon Valley. Más tarde, dos de ellos (Isabel Loncomil y Emerson Marín) desarrollaron Lirmi, una de las *edtech* más importantes de Latinoamérica, que ofrece un software escolar enfocado en el aprendizaje”, recuerda Rubén Hernández (en la foto).

Se entiende que un VC trabaja con el riesgo, pero la primera pregunta que surge es ¿por qué La Araucanía, tomando en cuenta los problemas de violencia y conflicto que existen en este lugar? “No nos complica para nada. Internet nunca se ha caído y ya hicimos un *exit*. La empresa Erpyme fue adquirida por Maxxa en marzo de este año”, responde Hernández.

Aparte de esa *startup* y Lirmi también han

apoyado a otras empresas temucanas como QVO, Videsk, ComeSy Altumlab. En total, tienen un portafolio de 18 *startups* en Chile y esperan llegar a 20 antes de que termine el año.

Desarrollando un poco más la idea de por qué el sur del mundo, Hernández continúa con su argumentación. “Cuando empezamos a explorar Chile, vimos la posibilidad de varias regiones e industrias, como energías renovables o forestal, con el objetivo de ver dónde estaban las oportunidades de inversión y cuáles eran los riesgos. Nos dimos cuenta que el mayor potencial en retorno y a la vez, el mayor riesgo de perder nuestra plata estaba en La Araucanía. Pero hay que entender que aquí, como en otras partes fuera de Santiago, a veces son otro tipo de negocios, más pequeños, muy emprendedores y además, con una buena red de universidades. También está Everis (empresa multinacional que se instaló en Temuco)”, dice, y agrega: “Había un ecosistema interesante”.

El CEO de Devlabs confiesa que una de las cosas que más le llamó la atención es que tuvo 200 reuniones con emprendedores locales en dos semanas, desde las 5:00 h y hasta las 21:00 h. “Y siempre llegaban puntualmente. A veces de Pucón o de Valdivia e incluso del Biobío, pero llegaban. El sur no es como Santiago, y eso los hace ser más emprendedores e innovadores, porque no tienen las facilita-

des de la capital”.

Finalmente –prosigue Rubén Hernández– “surgió una gran oportunidad entre lo que estaba sucediendo con Start-Up Chile, el ecosistema de innovación en Chile, el apoyo internacional y la conexión con California. Todos esos factores nos hicieron enfocarnos en Chile y en Temuco, para liderar la operación de Latinoamérica”.

¿Cómo lograr que aumente aún más la inversión de riesgo en Chile? Según el socio de este VC, “el gran capital no va a llegar a Chile, ya que prefieren irse a Brasil o la India. Pero lo que va a hacer el cambio es que los mismos fundadores de *startups* que se hacen millonarios empiecen a invertir. Algo que ya estamos viendo, como por ejemplo, con Cristian Tala (fundador de la *startup* Pago Fácil que la vendió el 2021 en más de US\$ 20 millones) que está tratando de crear su propio fondo. Esos chilenos se están transformando en lo que llamamos un ‘*operator vc*’. Emprendedores que ahora son VC, al igual que nosotros. Claro, hay algunos que venden su empresa, se compran un yate y se ponen a recorrer el mundo. Hay otro grupo que quiere empezar otra *startup*, que son la gran mayoría. Pero hay una minoría –que son los clave para la industria de capital de riesgo– que empiezan a ser inversionistas ángeles, para luego crear sus propios fondos. Es algo que está sucediendo”.

Incluso, Hernández prevé que en cinco o diez años habrá muchos más fondos creados por emprendedores que han tenido “*exits*”. “Hoy, Volcano ya tiene un portafolio bastante interesante, al igual que Alaya (ambos van por su segundo fondo), Magma Partners está haciendo un muy buen trabajo en el ecosistema. Entonces, tenemos una comunidad pequeña aún, pero bastante robusta”.

Con respecto a la posibilidad de que las grandes empresas chilenas o grupos empresariales se involucren también en este mercado, el CEO de Devlabs indica: “Imaginemos que de un día a otro le digan a un periodista que se convierta en ingeniero. Justamente, eso es lo que se le estaría pidiendo a un capital que ya tiene una manera de trabajar: que se olvide de lo que está haciendo y cambie completamente. Sin embargo, lo que está sucediendo con las familias de gran capital e influencia es que las generaciones nuevas están haciendo el cambio. Están arriesgándose más. Empezando a entrar como ángeles y... les está funcionando”.

Sin embargo, Hernández advierte que el gran desafío es que no suceda lo mismo que ya pasó en Silicon Valley. “Se crean círculos donde todos entran y, si explota algo, a todos les va bien. Pero si llega una quiebra de una empresa, a todos les va mal o se retraen. Es lo que le llamamos aquí en California como la ‘mentalidad de la manada’. Eso pasa aquí y en todas partes y, justamente, fue una de las razones de por qué no nos quedamos en Santiago, Las Condes o Vitacura, sino que nos fuimos al sur de Chile. Para realmente encontrar oportunidades que están fuera de esos círculos”. 