

Fecha: 20-11-2022
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Empresarial
 Título: **VENDIÓ SU STARTUP A OLX Y AHORA QUIERE SIMPLIFICAR EL ACCESO A LA WEB3: EL NUEVO EMPRENDIMIENTO DE IGNACIO DETMER**

Pág.: 20
 Cm2: 619,1
 VPE: \$ 5.486.015

Tiraje: 18.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR MATEO NAVAS GARCÍA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

Ignacio Detmer y Guillermo Acuña dieron un paso al costado de sus compañías para armar una plataforma que reduce las barreras para comprar activos tokenizados. Ya recibieron US\$ 1,1 millones (entre sus inversionistas se encuentra el fondo VC de Cristóbal Piñera) y esta semana lanzaron el proyecto: aterrizarán en Chile, Colombia, México y Perú y en los próximos 18 meses llegarán a 10 países de la región. Todo esto, en medio de una ola de incertidumbre que sacude al rubro de las divisas digitales.

Ignacio Detmer y Guillermo Acuña cruzan los dedos para que la tercera sea la vencida. Mientras los dos eran estudiantes en la PUC (Detmer, ingeniería comercial; Acuña, ingeniería civil) pilotearon ideas de negocios, pero nada resultó. Luego, en 2014, fundaron una empresa de desarrollo de software que, si bien logró buenos resultados, no terminó por cuajar. Y a mediados de 2022 comenzaron su última aventura empresarial: fundaron Koive, una firma ligada a la industria de los criptoactivos, la que describen como "un puente" que une el mundo financiero tradicional con las nuevas tendencias tecnológicas del momento, como blockchain y web3. Para esto, ambos renunciaron a sus antiguos puestos de trabajo: Acuña dio un paso al costado de Cumplo (es cofundador y ex gerente general, y sigue siendo accionista), y Detmer acordó su salida de OLX Autos, donde era gerente global de marketing, expansión y entrenamiento, luego de fusionar Frontier Car Group -la empresa que él cofundó junto a Ricardo Donoso y otros emprendedores internacionales- con OLX (ver recuadro).

"En esa etapa los altos eran muy altos y los bajos muy bajos. Y eso va generando una especie de adrenalina", dice Detmer. "Las ganas que tenía de volver a partir de cero, con todos los aprendizajes del viaje anterior, con toda la red de contactos, con el conocimiento adquirido de los momentos buenos y malos, era muy grande".

Y agrega: "Teníamos varias opciones: desde emplearnos en startups mucho más grandes, que cotizan en bolsa y con una oferta económica muy atractiva, a empresas que les había costado despegar. Pero decidimos elegir la alternativa del emprendimiento".

Sin embargo, en un comienzo, Detmer se mostró escéptico frente a desarrollar un negocio basado en criptoactivos. "Mi aproximación había sido solo a través del trading. Había invertido, pero no entendía el fondo. Sin embargo, cuando Guille me fue enseñando las virtudes de blockchain y cómo esta tecnología puede generar procesos eficientes, transparentes, controlados y descentralizados, comenzamos a investigar".

Así, desde finales de junio se dedicaron a armar el negocio. Lo bautizaron como Koive -un nombre que hace referencia al coigüe, árbol que se encuentra en el sur de Chile, conocido por su fortaleza y longevidad- y



Ignacio Detmer, cofundador de Koive

VENDIÓ SU STARTUP A OLX Y AHORA QUIERE SIMPLIFICAR EL ACCESO A LA WEB3: EL NUEVO EMPRENDIMIENTO DE IGNACIO DETMER

salieron a buscar capital.

Este miércoles Detmer llegó a Chile (vive en Miami) a lanzar el negocio. La próxima semana harán lo mismo en Colombia, y en diciembre aterrizarán en Perú y México. "La experiencia nos dice que para hacer algo grande hay que hacerlo grande desde el principio", enfatiza.

El negocio

En palabras de los fundadores, Koive es una infraestructura que permite pasar de una moneda local a un activo digital. Es una plataforma que simplifica los procesos de acceso al mundo web3 (a través de una API), los cuales, actualmente, son muy engorrosos, especialmente en Latinoamérica.

"A todas las personas que le preguntamos nos decían que armar una empresa así era difícil porque había que tener entes regulados, con estructuras legales, bancarias, de anti-lavado de activos. Escalar esto a nivel Latam era muy complejo, necesitaba mucho conocimiento", explica Detmer.

Guillermo Acuña complementa para explicar el modelo: "Tenemos entidades legales en cada país que se conectan a los

medios de pago locales. Luego, recibimos el dinero de los usuarios finales en la moneda que ellos tienen. Nosotros nos damos vuelta, compramos los cripto en algún exchange, y posteriormente mandamos esos activos a una wallet específica".

Las posibilidades de esto, explica Detmer, son múltiples, ya que actualmente se pueden adquirir todo tipo de bienes bajo esta tecnología: "Por ejemplo, los activos tokenizados pueden ser una propiedad, un bono de carbono, una acción o una pieza de arte. Nosotros tratamos de hacer sencillo el acceso a ese mundo, no al del trading".

US\$ 1,1 millones

"Salir a buscar capital en octubre para una fintech que está tratando de unir el mundo tradicional con la web3 no era algo fácil", confiesa Detmer.

Menos fácil aún porque todos sus inversionistas apostaron por una idea: hasta ese momento Koive no tenía ningún cliente o venta, solo un PowerPoint. "Pero afortunadamente nos fue bien", añade.

En un comienzo pensaron levantar US\$ 600 mil, pero se dieron cuenta de que

MAS

DETMER: "FCG Y CORNERSHOP SON LOS ÚNICOS UNICORNIOS REALES"

"Después de todo, nosotros (Frontier Car Grupo) y Cornershop somos los únicos unicornios reales, empresas que fueron vendidas en más de un billón de dólares. Ojo ahí. No es lo mismo una valorización a que te compren por ese precio. Y nosotros lo logramos desde Chile con la oficina en Huechuraba, aunque los medios sigan diciendo que no somos chilenos", dice Detmer. "Más allá de que en los libros no hayamos quedado como un unicornio local, yo soy chileno, Ricardo también. Tres cuartos de las ventas eran administradas desde Santiago".

había más interés. Así que decidieron subir la cifra a US\$ 900 mil, pero terminaron aceptando US\$ 1,1 millones.

Por el lado de oficinas de venture capital, hubo cuatro que apostaron: los fondos chilenos Manutara y Daedalus (de Cristóbal Piñera), el mexicano Bridge, y Rhombuz (de origen brasileño). "Todos nos han entregado mucho valor y recién nos contactamos hace un mes. De hecho, la penúltima transferencia que faltaba llegó hoy", señala el ingeniero comercial. También ingresó a la propiedad la fintech gibraltareña Damex.

Asimismo, apostaron los tres fundadores de Frontier Car Group: Rodrigo Donoso (actualmente dueño de OpenCasa), Sujay Tyle (cofundador de Merama, unicornio mexicano) y Peter Lindholm.

Colapso de FTX

La industria de las criptomonedas está pasando por una de las semanas más duras de su corta historia. La caída de FTX salpicó a la mayoría de los activos digitales y a las empresas vinculadas a este rubro.

Pero Ignacio Detmer afirma que cuando ocurrió el colapso de FTX recibieron diversos llamados de sus inversionistas. "Nos dijeron que era una gran oportunidad".

"Lo que pasó con FTX nos demuestra que se van a necesitar negocios más regulados y transparentes. Lamentablemente para la industria es algo malo, pero en todos los rubros ha habido desfalcos y malversaciones de fondos. No obstante, es bueno separar la paja del trigo: no es la tecnología lo que generó el problema. Esto sucedió porque hubo gente que se fue a un paraíso fiscal para no estar regulado y que realizó acciones que al parecer causaron muchísimo daño", aclara Detmer.

Y agrega: "Los negocios (fuera del trading) que están ocupando la tecnología blockchain siguen avanzando y seguirán construyéndose, porque la lógica es otra. Y a eso estamos apuntando nosotros".

Si bien comenzarán con Chile, Colombia, Perú y México, en los próximos 18 meses se propusieron estar en 10 geografías de la región. Para esto, proyectan concretar un aumento de capital en abril de 2023. Además, esperan crecer 20% mensual y aumentar exponencialmente su lista de clientes. Ya tienen programado un viaje a Centroamérica para evaluar aterrizajes en esas latitudes, donde existe una gran adopción de los criptoactivos y blockchain. +

