

Un año y medio después de salir de Examedi -donde levantó US\$ 17 millones con General Catalyst-, Ian Lee se asoció con Gabriel Cid para construir Nexor, una startup de agentes de IA que en seis meses llegó a facturar US\$ 340 mil. A fines de julio se van a vivir a San Francisco para entrar a Speedrun, una especie de Y Combinator enfocado en IA. En este podcast Lee habla de su salida de Examedi, se hace cargo de las críticas por andar en Ferrari, mientras su startup perdía plata y opina sobre el capital de riesgo en Latinoamérica.

A los 22 años, Ian Lee ocupaba las portadas de la prensa local y era el niño símbolo del ecosistema tech chileno. Como único representante nacional en la Thiel Fellowship -la beca de Peter Thiel que financia a jóvenes para que dejen la universidad y emprendan-, había levantado una Serie A de US\$ 17 millones liderada por General Catalyst. Su startup de salud a domicilio, Examedi, alcanzó una valorización cercana a los US\$ 100 millones con la promesa de ser el Uber de los exámenes médicos. En ese entonces daba charlas, se le comparaba con figuras de Silicon Valley y conducía un Ferrari por Sanhattan. Tres años después, el escenario es distinto: de los cuatro fundadores originales, sólo uno sigue operando; la empresa redujo su planilla al mínimo, levantó una ronda de US\$ 750 mil a una valorización de US\$ 17 millones -un down round del 80%-. General Catalyst dejó la propiedad y Lee abandonó la gestión diaria en enero de 2025.

"Mi autocrítica es no haber pivotado el modelo a tiempo", dice ahora, al otro lado de la mesa del podcast *MAS Pitch*, casi tres años después de la primera vez que se sentó en la misma silla. En pandemia, cuenta, Examedi escaló de 50 atenciones mensuales a 15 mil, y la planilla creció al mismo ritmo. Y cuando el PCR se fue a cero, los costos fijos siguieron ahí. "Es un negocio donde el costo variable es súper eficiente, pero no cuando tienes 100 personas en planilla. Por las ganas de ir rápido sumamos, sumamos, sumamos: un gran aprendizaje de qué no hacer. Nos demoramos en decisiones drásticas como la reducción de equipo; faltaba una lanchita ágil que pudieras mover con menos gente", dice. La salida, asegura, fue más personal que



Daniel Jimenez, Ian Lee y Gabriel Cid.

La transición la gestó él mismo. Habló con Daniel Guajardo (HealthAtom) e Ignacio Canals (Galgo), que le recomendaron a Mariano Werner -ex CEO de Lemontech-, hoy CEO de Examedi. "La primera vez que hablé con Mariano le dije: 'No sé por qué te voy a hablar, pero te quiero hablar'". Se terminó uniendo a Examedi y a los pocos meses entendió que Werner hacia esa pega mejor que él.

Cuando le avisó a General Catalyst que quería irse, esperaba un llamado de atención, pero cuenta que recibió un "gracias por lo que hiciste por la empresa". Bajo Werner, Examedi viró hacia un modelo más cercano al private equity, creciendo 10 o 15% al año, algo de lo que Lee no estaba dispuesto a ser parte. "Yo no me salí de la universidad para armar algo con esa estructura", asegura.

El año del cero al uno

A los pocos meses de salir armó Dropout Capital, un holding que hoy reúne 12 empresas, 20 personas y factura, dice, "un par de millones de dólares al año". Este conglomerado consolida los proyectos personales del emprendedor, como una compañía de infraestructura médica que llegó a US\$ 50 mil mensuales de utilidad, Tracking Table -una plataforma de growth para restaurantes- y una empresa chilena tradicional de alimentos -no puede decir el nombre- que vendía US\$ 30 millones al año y estaba en números rojos. En esa última compró participación, metió agentes de IA en toda la operación -tareas que tomaban 10 horas pasaron a 30 segundos- y redujo el equipo en 80%. "Antes necesitaba a una persona en Quilicura para facturar en horario hábil; hoy funciona como software", dice como ejemplo.

El nombre lo explica él mismo: dropout de la universidad y, ahora, contratante de dropouts. El caso que más le gusta contar es el de Diego, que le escribió por Instagram durante dos años contándole que seguía sus consejos, entró a Examedi, no funcionó, lo sacaron, y al salir Lee fue el primero que llamó. Tiene 23 años, viene "muy de abajo", y hoy maneja tres empresas. Como bono anual, "le arrendé por dos años el departamento de la torre frente a la mía, y Diego mudó a su familia entera desde

Maipú. Dropout es cash flow, es libertad. Me puedo dar el lujo de hacer ese tipo de cosas", sentencia.

Maitencillo, enero y monitores

La idea de volver al venture scale se concretó en diciembre. El impulso vino de Gabriel Cid, de Capitalizarme. "Gabriel construyó un negocio real, 10 años en una empresa que cambió muchas cosas del

NEXOR: LA NUEVA STARTUP DE IAN LEE DEBUTA CON INVERSIÓN DE ANDREESSEN HOROWITZ

financiera. El último año sufrió el desgaste del cargo: la operación se había reducido a hacer planillas de Excel, cálculo de runway y presupuestos. "Yo soy muy tiro al aire. Ahora que salió Claude Code tengo 10 terminales abiertos metiendo código. Esa es mi pega ideal. CTO o CPO, nunca quise ser CEO. En Examedi me tocó porque mi inglés era fluido y tenía un poco más de personalidad", cuenta. En paralelo, veía a

sus pares de la beca Thiel moverse a otra velocidad: uno le vendió su empresa a OpenAI, otro entró como uno de los primeros ingenieros a Anthropic; todos con 27 o 28 años. "Me vi mirando el techo, pensando 'qué estoy haciendo'". El cuadro lo cerró el frente familiar, tras el derrame cerebral de su padre y el diagnóstico de cáncer de su madre. Con eso, la decisión de dejar Examedi se volvió inevitable.

mundo inmobiliario, y levantó muy poco capital", dice Lee, quien se reconoce en el extremo opuesto de ese modelo. Cid llevaba meses financiando a un programador para armar un MVP y le insistía a Lee para que asumiera ese desarrollo. Tras una conversación a fondo a fines de año, unidos también por la fe cristiana -Lee es presbiteriano-, alinearon sus metas y decidieron ir all in. El 1 de enero, Lee ya había delegado todo en Dropout y se encerró a programar.

Lo hizo desde Maitencillo, con la familia de su polola, a la que conocía hace poco. "Les dije: perdón, pero las próximas dos semanas me van a ver de ermitaño". Llegó con sus monitores y salieron al aire la tercera semana de abril. El primer cliente del piloto fue -tampoco lo nombra- una empresa que todo Latinoamérica conoce. Hoy son seis personas y el ARR está en US\$ 340 mil.

Nexor -el nombre lo sugirió Chat-GPT- es un equipo de agentes de IA que agenda reuniones, califica leads y hace venta directa, por teléfono, con una voz ABC1 chilena y ruido de oficina de fondo. "Tenemos conversaciones con personas que no saben que están hablando con una IA". La diferencia con Vambe que juega en el mismo espacio y levantó una Serie A de US\$ 14 millones con Monashees, la defiende con números: "Mis tickets son seis veces más altos; tengo un excliente de Vambe que me paga seis veces más". Asegura estar en otro mercado y tener más funcionalidades. El caso que muestra para cerrar contratos es de Mudango, la startup de mudanzas, y ejemplifica: "Un lead deja el visto un sábado, el agente lo llama, descubre que está interesado pero no tiene fecha, le hace follow-up durante siete días y termina cerrando una venta de \$ 80 mil. Eso lo hago con un lead, pero lo puedo hacer en simultáneo para 50 mil o 100 mil".

El llamado de Andreessen

El levantamiento empezó sin deck para

inversionistas. De hecho, los fundadores no estaban seguros de levantar capital. Lee le mostró el producto por pantalla compartida a Vicente Zavarce, fundador de la fintech venezolana Yummy y socio del fondo Epakon Capital, y cerraron US\$ 300 mil en esa llamada. Otros dos amigos pusieron más y juntó US\$ 900 mil sin una sola presentación. Poco tiempo después estaba en un viaje a Lima cuando le escribió Gabriel Vásquez, el partner de Andreessen Horowitz (icónico fondo inversionista de Facebook, Airbnb, Instacart e Instagram, entre otros). Habían intercambiado mensajes años antes, mientras Lee estaba en Examedi, pero el timing nunca calzó. "Le dije lo mismo: no tengo deck y no voy a armar uno. Si quieres, te comparto pantalla".

Tres conversaciones después, Andreessen le ofreció US\$ 1 millón via Speedrun (la aceleradora del fondo para startups AI): US\$ 500 mil por el 10% más un SAFE de otros US\$ 500 mil con la valorización en blanco. Las rondas previas habían sido a US\$ 20 millones. Speedrun, algo así como un Y Combinator obsesionado con la IA, arranca su séptimo batch a fines de julio en San Francisco, y Lee y Cid se van a vivir para allá. Es la primera startup chilena en el programa y la meta no es modesta: "No nos vamos a vivir a San Francisco para llegar a 10 millones de ARR. Apuntamos harto más arriba", destaca.

El Ferrari

- Tú andabas ahí en Ferrari cuando Examedi perdía plata a manos llenas y te paseabas por Sanhattan en un Ferrari...
- Felizmente.

- ¿Pero qué piensa un inversionista que te puso plata?

- He escuchado eso de que Ian gastó la plata de los inversionistas en el auto. Mi contraparte era un MBA de Stanford, nos auditaban las finanzas. Si yo hubiera hecho algo malo con plata de la empresa,

no estaría en este podcast. Yo en verdad me eché a la espalda las finanzas de mis papás, mi hermana en Canadá y mis abuelos en Corea. Y así han sido los últimos seis años. Son familias mías, familiares que viven de lo que yo trabajo. Yo antes de Examedi ya había hecho algunas cosas privadas. Partí trabajando chico, me metí al mundo cripto, y además, cuando yo partí Examedi me gané la beca de Peter Thiel, que hoy creo que te da US\$ 250 mil. Eso no es para la empresa, es para el founder, para que tenga un colchón".

Lee cuenta que entró a Figure, la empresa de robots humanoides, hace cuatro o cinco años a una valorización bajo los US\$ 200 millones. Hoy se habla de US\$ 80 mil millones y de Jeff Bezos en la última ronda. "Mi precio de entrada fue 99% menos que la valorización de hoy". También entró temprano a Anthropic.

Detrás del auto hay otra historia. Cuenta Lee que jubiló a sus papás a los 18. Por eso lo del Ferrari le resbala. "En Chile se castiga al que gana plata de forma honrada y se la gasta en lo que quiere. En Estados Unidos hay videos de gente que ve un Ferrari y pregunta cómo la rompió; acá la pregunta es a quién le robó. Los que comentan no son los que me pagan las cuentas de la casa".

De los fondos que entraron a Examedi, sólo Platanus le dijo que no a Nexor. "Es el único, y lo encuentro razonable: me vieron con muchos otros proyectos andando". Al resto no les avisó. "Ahora todos me mandan mensajes: 'oye, nos enteramos que estás con algo nuevo, ¿por qué no nos contaste?'". Su lectura del capital de riesgo chileno es dura: "Platanus es el único VC real en Chile. Acá un inversionista me pide un Excel con tres años de flujo proyectado. Yo pongo 5%, 10% y extiendo la celda. ¿Cómo voy a proyectar algo que todavía no tiene product market fit? Afuera, el capital son balas en la metralleta para bajar el riesgo cada vez que avanza". Su sueño es ser un buen inversionista ángel en Chile, pero por liquidez termina prio-

rizando las empresas de afuera. "Es el huevo o la gallina: por lo mismo, acá nadie invierte".

Founder mode

Lee creció en la iglesia. Su abuelo materno era carpintero y vivía en una. Cuando viajó a San Francisco con el equipo de Nexor, el domingo fueron todos a misa. Pololea hace poco -a ella la conoció a través de su mejor amiga, es vegana y él lo fue cuatro meses por acompañarla-, y la prueba de fuego fue invitarla a los tres meses de viaje que tenía agendados como sus primeras vacaciones tras Examedi. "Le dije: 'hay días que voy a la oficina a las 8 y vuelvo a las 3 de la mañana'. Por mí, tendría un colchón en la oficina". Aguantó. Y a él ese ritmo no lo agota: lo agota lo contrario. "Si no estoy pensando en solucionar un problema, en crear un producto, eso me cansa más. Me mata la pasión de vivir", dice.

A pesar del estrés constante y de ser diagnosticado de hipertensión a los 21 años, cuenta que nunca ha tenido un burnout: "reseteo súper fácil: quizás tengo algún nivel de Asperger".

De la fama de niño símbolo y de la caída posterior tampoco se hace problema. "Nunca sentí que tuve éxito, ni en las portadas ni en las charlas. Aparecer o no me da lo mismo. Sigo la filosofía del Wuicha (Larrain): mejor no aparecer y que te vaya bien". Aun así, sabe que hay quienes le abren el LinkedIn cada cierto tiempo pensando "a ver cuánto se demora en caer de nuevo. Típico chaqueteo".

En sus ratos libres Lee muestra en sus redes sus rutinas de entrenamiento y sus pantallas con código. El año pasado cuenta que llegó al punto más fit de su vida gracias a que iba al gimnasio una o dos veces al día. Pero desde enero, cuando volvió al ruedo de escalar una startup desde cero, el cuerpo le ha mandado alertas: el Whoop le marca tres horas de sueño de lunes a viernes y 14 el sábado. "Volví al founder mode. Totalmente", cierra. +