



Su ídolo es Elon Musk. Oriundo de Concepción, durante la pandemia aprendió a construir cohetes, y luego mutó hacia la creación de drones capaces de hacer despachos de productos. Para eso ha levantado US\$ 200 mil y actualmente está en Suiza en una aceleradora haciendo los últimos ajustes antes de poner su producto en el aire, el próximo 17 de marzo.

Alfonso Rojas es de Concepción, pero esta entrevista la toma desde Berlín, en las oficinas de la startup alemana Tooltime, mientras cursa un programa de aceleración en Suiza. Tiene 21 años, se salió de la universidad para emprender y quiere que el delivery sea hecho por drones. "Lo que buscamos es conectar a la humanidad instantáneamente. Nosotros creemos que así como se creó el Internet y conectó a la humanidad digitalmente, tiene que existir algún sistema que conecte instantáneamente el mundo a nivel físico", dice.

Habla como si tuviera décadas de experiencia. Es decidido -reconoce- y eso le ha traído beneficios y problemas. Como cuando estando en segundo medio leía en clases de música la biografía de Elon Musk (de Ashlee Vance) y el profesor, al notarlo, se acercó a intentar quitarle el libro de las manos. "¿Qué es más importante, mi clase o el libro?", le preguntó. "Para mí, el libro", respondió desafiante Rojas, cuya actitud no le gustó ni al profesor, ni al inspector del colegio. Pero su admiración a Musk era superior. Ese mismo año tuvo que hacer un proyecto para química, e inspirado en Elon, construyó un cohete casero.

Dice que las ganas de crear cosas y conocer cómo funciona el mundo vienen por las enseñanzas de su bisabuelo, con quien durante toda su infancia compartía todas las tardes. Él le regaló un atlas, le leía libros y contaba historias de Napoleón, Da Vinci y grandes personajes de la humanidad, y le enseñaba a construir cosas con las manos. "Yo no veía tele cuando chico", dice, "y él siempre me motivó a ir más allá, a hacer algo por la humanidad".

Alfonso cuenta que la veta emprendedora viene de su abuelo, que dejó la universidad para comprarse un camión y dedicarse al negocio forestal. Él le transmitió las ganas de crear negocios. Así, incursionó en el colegio con venta de dulces y junto a un amigo creó una marca de ropa outdoor.

El cohete fallido

Con la pandemia la familia se trasladó a vivir al campo del abuelo en la comuna de Florida, a 42 kilómetros de Concepción. En su cabeza Rojas -de 16 años- tenía una tesis: "si un niño de Sudáfrica soñaba con hacer naves espaciales y ahora manda humanos al espacio, yo también puedo", pensando en Musk y SpaceX. Entonces se puso a investigar cómo hacer combustible. "Aprendí a cocinarlo con azúcar y nitrato de potasio, me compre libros, descargué papers y estudié todo sobre cohetes", asegura. Tras meses de



TIENE 21 AÑOS, DEJO LA UNIVERSIDAD Y QUIERE QUE LOS DELIVERIES SEAN CON DRONES: EL VUELO DE ALFONSO ROJAS

trabajo, con la ayuda de un primo, tenían el cohete listo para el lanzamiento. "Lo tiramos, despegó, pero no le fue bien y al poco rato se cayó", recuerda. Pero eso no fue lo peor. "Al tocar el suelo se empezó a quemar todo, era pleno verano. Salí corriendo a llamar a los bomberos y lograron apagarlo", agrega.

En esos días de volver a encontrar algo para entretenerse, cuenta que pasaba horas a la orilla del río pensando sobre su futuro y leyendo el libro *El futuro de la humanidad*, de Michio Kaku. Éste, dice, "me cambió la mente por completo". Explica que hay cuatro innovaciones que aborda: robots



humanoides (como Tesla o Figure), autos autónomos (como Waymo o Tesla), autos voladores y drone delivery. "Hice mi estudio de mercado sobre cuál era más factible para un niño de 16 años, y me decidí por el último", cuenta.

Y comenzó a construir un dron.

MVP

Aprendiendo a programar y a ensamblar por YouTube, Rojas postuló a fondos Corfo, pero nunca fue seleccionado. Mientras, construyó un brazo robot y un asistente virtual con inteligencia artificial, tipo Siri.

Llegó la hora de rendir la PSU.

Tenía dos carreras en mente: ingeniería aeroespacial o ingeniería civil. Se decidió por la segunda porque quería construir "un negocio que esté en todo el mundo, que sea gigante", dice. "Y en ingeniería te enseñan marketing, finanzas, management y herramientas que me podían servir", agrega.

Entró becado por puntaje a la UDD. Ahí conoció a Rodolfo Hidalgo y siguieron con el proyecto de los drones que había iniciado en pandemia. Lo llamaron Osiris Experience, "porque es la experiencia de los dioses, donde lo que pidas te llega desde el cielo", explica.

Con eso postularon a un programa de incubación de la Universidad Del Desarrollo, y se lo ganaron. "Ahí dije: 'esto tiene potencial, al parecer a harta gente le gusta'. Así que publiqué en LinkedIn que buscaba un director aeronáutico", cuenta el fundador. Gracias a esa publicación llegaron a Marcos Elgueta, ingeniero aeroespacial con estudios en Holanda y experiencia construyendo cámaras para los globos aerostáticos de la Municipalidad de Lo Barnechea. Con él hicieron un MVP

básico, le entregaron medicamentos a un vecino en el campo a través de un dron que habían adaptado y lo documentaron todo en YouTube.

La idea funcionó. Ahora venía otro desafío, levantar capital para que el proyecto se lleve a cabo a mayor escala.



El consejo de Ian Lee: deja la universidad

De la misma universidad los invitaron a participar en una convocatoria de startups de Salcobrand. Era abril de 2023. Avanzaron etapas y llegado julio tuvieron que presentar su pitch al directorio de la firma. Rojas dice que hubo muchísimo interés, pero que primero tenían que conseguir los permisos para volar. En su cabeza pensó: "ok, tenemos un MVP y un potencial cliente. Ahora necesito el capital".

En todas estas convocatorias en Concepción Rojas conoció a Federico Iriberry, CEO de Broota, quien le daba consejos y lo ayudó a armar una red. Fue quien lo presentó con el fundador de Examed, Ian Lee. Esto fue un momento clave, dice el fundador de Osiris, "porque Ian me dijo: 'si quieres hacer que esto sea de verdad, tienes que convertirlo en una empresa real, no en un proyecto universitario'. Tras ese almuerzo, el joven de Concepción dejó los estudios en la UDD.

Su primera tarea fuera de la universidad fue preparar un mail para inversionistas ángeles que mandó a mentores que había tenido en el programa de la UDD, y en septiembre consiguió los primeros US\$ 50 mil.

Arrendó un departamento en Concepción que también servía de oficina. Compraron los implementos para construir el dron y montaron una sala de ensamble en el living. En ese lugar trabajaban la mayor parte del día. Para no moverse pusieron un sillón cama, y durante muchas noches Hidalgo y Rojas pasaron de largo para construir los huinchos que bajan los paquetes y desarrollar el software para hacer todo con poca supervisión humana. Sumaron gente al equipo y empezaron a tramitar permiso con la DGAC (Dirección General de Aeronáutica Civil).

En marzo de 2024 el capital se estaba acabando, gran parte se había ido en comprar componentes para el dron y Rojas salió a buscar nuevos inversionistas. Ahora aspiraba a más: quería US\$ 150 mil. Presentó a fondos y a una persona que había conocido un año antes en Concepción: el norteamericano Christopher Klaus (que vendió su startup en 2006 por más de US\$ 1.000 millones a IBM). Lo conoció en un evento. Klaus estaba solo y Alfonso se sentó a conversar. Se sacaron una foto, que el chileno compartió en Instagram, y el millonario le dijo que siguieran en contacto. En febrero de 2024, "un día a las 12 de la noche me acordé y pensé que era mi oportunidad", recuerda Rojas. Y agrega: "Le

escribí por LinkedIn con pocas esperanzas, y al día siguiente me había respondido y derivado con su equipo. Como él, Klaus tampoco terminó la universidad e invierte en fundadores muy jóvenes, por lo que tras una serie de reuniones con su equipo, a través de Fusen Fund desembolsó US\$ 150 mil, lo que valoró la empresa en US\$ 2 millones.

Viaje a Suiza

Los permisos para volar los drones se convirtieron en un dolor de cabeza. Rojas relata que en un principio ni siquiera le contestaban los mails. Después de mucha insistencia fueron escalando en el organigrama de la DGAC con reuniones presenciales hasta que en diciembre de 2024 llegaron al jefe de drones, quien fue presencialmente a ver cómo trabajaba el equipo de Osiris. Después de otros trámites y de crear un documento regulatorio, consiguieron ser la primera empresa haciendo delivery con drones en Chile, en una fase experimental y operando con un permiso de vuelo especial.

En la lista, Osiris ya tenía los permisos, el capital, potenciales clientes y un equipo de ocho personas. Con eso, a finales de año postularon a Start Fellowship, una aceleradora de startups suiza asociada a la universidad de Saint Gallen, que realiza mentorías durante tres meses. Fueron aceptados, y desde el 1 de febrero Rojas está instalado allá.

"Vas pasando etapas y recibiendo capital equity free", cuenta el chileno. Pero sobre todo, "te conectan con un montón de inver-

sionistas. La semana pasada fui a comer a la casa de Daniel Gutenberg, inversionista ángel de Airbnb, Facebook, Sumup y otras", cuenta. El norteamericano también invirtió en una startup de delivery con drones. Tuvieron tema para conversar.

Dos semanas antes fue invitado a comer por Alexander Schwörer, uno de los dueños de la empresa alemana de andamios Peri. "Nos alojamos en su casa en Alemania, una mansión en una isla, tenía hasta ascensores", describe el chileno.

Primer lanzamiento real

El 17 de marzo comienzan los lanzamientos de paquetes en Chile. Ya tienen acuerdos comerciales con farmacias locales y un courier chileno, a quien le van a prestar el servicio de despacho de pedidos en zonas rurales.

"Este año nuestro objetivo no es crecer con locura, es aprender bien, ajustar nuestro modelo y afinar cómo va a ser la interacción con los usuarios".

Alfonso sueña en grande. El referente en el mercado es una startup de Silicon Valley que opera en África, llamada Zipline.

¿Cómo le pueden ganar a Amazon, DHL o FedEx? Rojas no se achica. "DHL habla del dron delivery en su página web y dice explícitamente que en el corto plazo el uso más útil es en zonas rurales. Han hecho pruebas, pero simplemente quedaron en eso", afirma el CEO. Cree que les pueden ganar y no se imagina que en 2050 sigan existiendo motos o autos que hagan deliveries, todo será por aire, proyecta. +