



## **Intellisoft – La máquina de crear nuevas empresas TICs<sup>1</sup>**

Intellisoft es una empresa de desarrollo de aplicaciones de software como servicio o Application Service Provider (ASP) para empresas. A través de esta plataforma, o especie de incubadora de empresas en tecnologías de información, ha desarrollado varias aplicaciones que luego se convierten en empresas del holding Intellisoft.

### **La experiencia emprendedora de Sergio López**

Sergio López (37), de profesión constructor civil, ha fundado más de 5 empresas en su vida, de hecho su primera empresa la fundó cuando estaba en el colegio, a los 14 años, y cuyo giro era importar blue jeans Levi's para vendérselos a sus amigos. Al salir de la universidad, trabajó primero dos años como constructor civil, para luego irse a Estados Unidos por un mes a estudiar AutoCad. Sin embargo, estando allá se dio cuenta que la informática tenía un potencial enorme y por tanto, decide dar un giro a su carrera y volverse parte de la revolución de las tecnologías de la información. López permaneció un año en Orange County, California en Estados Unidos estudiando toda clase de tecnologías relacionadas con la informática y la web, gracias a los ahorros de dos años de trabajo y la ayuda prestada por su hermano Ricardo que vivía en Estados Unidos.

A su regreso en 1992, Sergio creó Intellicomp.cl con su hermano Ricardo, quien aportó la mitad del capital inicial de \$250.000 para importar el primer computador y constituir la empresa que estaría dedicada a la integración de sistemas, y la investigación y desarrollo en las tecnologías de información para aplicaciones empresariales, empresa que todavía permanece activa. Sergio continuó invirtiendo casi todas sus ganancias en cursos acerca de temas relativamente desconocidos en Chile, transformándose en uno de los pioneros en la industria de internet.

En 1998, Sergio fue seleccionado para proporcionar servicios de tecnología en la recientemente creada incubadora de empresas Emprenet<sup>2</sup> de la Universidad de Chile. En este proyecto trabajó junto a su hermano David López y creó la empresa de ingeniería de software, Intellisoft.cl, dedicada a desarrollar software a la medida en tecnología web que no existía en el mercado. En estos nuevos proyectos incluyó desarrollos de software transaccional y sitios web de alto contenido multimedia, aplicaciones completamente innovadoras para la época. En ese entonces, logró vender sus servicios al holding de empresas COPEC, una de las principales empresas chilenas en el rubro de comercialización de combustibles, para desarrollar un software único e innovador para la época, logrando el reconocimiento de la industria y la venta de sus servicios a otros clientes grandes.

En 1999, Sergio López conoció a Nick Barry, un emprendedor inglés avecindado en Chile, en un evento donde acudían emprendedores atraídos por los negocios internet, y juntos idearon el primer software de respaldo automático y Disco Virtual del mundo, [gemelo.com](http://gemelo.com). La idea del disco virtual era algo que Sergio había intentado hacer

---

<sup>1</sup> Caso extraído del Estudio de casos de emprendimientos innovadores exitosos, de Sandra Díaz, en Kantis, H. y Diaz, S. (2011) *Innovación y emprendimiento en Chile*. SANTIAGO: Endeavor

<sup>2</sup> Esta incubadora se llama actualmente AccessNova



**UNIVERSIDAD DE CHILE**

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL

Curso de Estrategia e Innovación

cuando estaba en Orange County junto a otros dos compañeros del college<sup>3</sup> donde estudiaba en 1992, sin embargo, en esa época era irrealizable debido a la limitación de los anchos de banda. La idea del respaldo automático fue aportada por Nick Barry.

Nick Barry, gracias a sus estudios en antropología, aportó una visión orientada al desarrollo de un software que estuviera en función de las necesidades de los potenciales usuarios, además de aportar con los contactos de negocios en el extranjero, y Sergio López aportó con el desarrollo de la tecnología.

En 1999 fueron elegidos emprendedores Endeavor, y a través de esta red conocieron a un destacado hombre de negocios estadounidense que los invitó a hacer un road show<sup>4</sup> con inversionistas en Nueva York. En este road show fueron apadrinados por un director de Endeavor Global que trabajaba en Morgan Stanley que les presentó quien sería su socio capitalista y CEO por los primeros dos años, Enrique Lerner. En esta primera ronda de inversión lograron levantar US\$1,5 millones de dólares.

En las sucesivas rondas de financiamiento, lideradas por el CEO Enrique Lerner, terminaron levantando \$16,5 millones de dólares adicionales, principalmente de inversionistas extranjeros localizados en Venezuela, Silicon Valley y Wall Street y de empresas como Compaq e Intel Capital. Con estos recursos, abrieron operaciones en 5 países en América Latina y España

Sin embargo, el rápido crecimiento de la empresa con el fin de abarcar el máximo de los mercados requería la participación de cada vez más inversionistas, es así como la participación societaria de López comenzó a diluirse en sucesivas rondas de financiamiento. Esto llevó aparejada la pérdida de control de la empresa y el posterior distanciamiento de López de [gemelo.com](http://gemelo.com).

### **El regreso a Intellisoft.cl**

En el 2003, Sergio López regresó a trabajar a Intellisoft.cl con su hermano David López con la idea de desarrollar aplicaciones que se pudieran escalar rápidamente, aprovechando la experiencia lograda en su emprendimiento con [gemelo.com](http://gemelo.com). López comenzó a pensar en nuevas aplicaciones ofrecidas como servicio, en modalidad de arriendo, modelo de negocios denominado “Application Service Provider” o ASP, concepto completamente nuevo en esa época en Chile.

Desde entonces sus esfuerzos se han enfocado en la concreción de su sueño, integrar una plataforma bajo el modelo de “software as a service” que permite a las direcciones, gerencias y jefaturas; manejar sus proyectos y recursos asociados, con elevados estándares de reportería, métricas, proyecciones, cartas Gantt en un entorno colaborativo vía Internet. Su sueño tal como él dice es que el talento se pueda ejecutar desde cualquier lugar: sucursales, su propia casa u oficinas de los clientes, sin que los desplazamientos sean un límite y que al contrario maximicen la eficiencia ([www.proactiveoffice.com](http://www.proactiveoffice.com)).

---

<sup>3</sup> Tipo de institución de educación terciaria en Estados Unidos, similar a una Universidad de pregrado.

<sup>4</sup> Campaña de levantamiento de capital entre fondos de inversión e inversionistas privados que realizan las empresas en expansión.



**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
Facultad de Ciencias Sociales  
Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL  
Curso de Estrategia e Innovación

Para la comercialización de esta nueva aplicación, López indica que prefirió crear una nueva empresa, ProactiveOffice.com. De hecho, López ve Intellisoft como una verdadera incubadora de nuevos negocios, en que los negocios más maduros financian los nuevos negocios que van surgiendo gracias a las ideas que desarrolla en conjunto con sus empleados, o que van surgiendo de las necesidades de sus clientes. Es así, como ha creado junto a otros socios<sup>5</sup>, las empresas Fidelizador.com y ERPBuilder.cl. Fidelizador.com es un intraemprendimiento que surgió como un proyecto de uno de los empleados de Intellisoft para desarrollar una plataforma de fidelización de clientes a través de captura y minería de datos de personas y sus preferencias.

ERPBuilder.cl por su parte partió como sugerencia de sus clientes que manifestaron la necesidad de contratar un servicio ERP<sup>6</sup>. Para su desarrollo, se asoció con un ingeniero de Concepción con más de 15 años de experiencia en sistemas ERP referido por uno de sus clientes. Intellisoft por su parte, aportó el conocimiento en tecnologías web, desarrollando un sistema ERP relacional abierto a integraciones y con reporterías contables y financieras 100% basado en la web.

López indica que prefiere desarrollar sus negocios creando varias empresas en lugar de canalizarlas en una sola empresa, por dos razones. Primero, Sergio tiene como política integrar a los expertos en el negocio como socios en lugar de tenerlos como empleados, con el fin de bajar los costos de iniciación del negocio y bajar los riesgos. Su idea es buscar las personas claves para cada negocio e invitarlas a participar como socios. La segunda razón tiene que ver con ventajas tributarias.

Actualmente, el holding consta de cinco empresas: Intellisoft, Intellicomp, Proactive Office, Fidelizador.com y ERPBuilder.cl, donde trabajan 24 personas y tiene una facturación total de \$1,5 millones de dólares, y aunque las cinco empresas son sinérgicas y trabajan en las mismas oficinas, se manejan como negocios independientes.

### **Las principales enseñanzas que le han dejado sus emprendimientos**

Sergio López considera que la principal fuente de aprendizaje para sus emprendimientos ha sido la práctica y el conocimiento adquirido en el desarrollo de sus empresas, más que la Universidad. Indica que una de las claves de su éxito fue el prestigio que ellos mismos fueron creando desde un comienzo haciendo desarrollos que ninguna otra empresa hacía en Chile y siendo muy innovadores, lo cual les permitió conseguir clientes grandes y muy exigentes.

Por otro lado, además de estar constantemente actualizándose a través de cursos, viajes y seminarios, López invierte entre 1 a 2 horas diarias en leer sobre informática; está suscrito a 7 boletines electrónicos y participa como mínimo en 4 boletines semanalmente. Además, en sus actuales empresas instauraron la cultura de compartir los nuevos conocimientos con el resto del equipo en reuniones u otras instancias formales. Sergio comenta que:

---

<sup>5</sup> En general, indica que aunque tiene varias empresas, la mayoría de los socios se repiten en las empresas que va fundando.

<sup>6</sup> ERP: Enterprise Resource Planning, software de empresas para la gestión y planificación de sus recursos.



**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
Facultad de Ciencias Sociales  
Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL  
Curso de Estrategia e Innovación

*“Para transmitir rápidamente el conocimiento, tenemos la regla de no demorarse más de 20 minutos en tratar de solucionar un problema, si es así, hay que avisar de inmediato y pedir ayuda para que otros que saben te enseñen”*

Por otro lado, Sergio reconoce que la selección del socio es clave para el éxito de un emprendimiento y aconseja nunca buscarse un socio igual a uno, sino que uno con habilidades complementarias. Para elegir un buen socio indica “hay que imaginar que se casará con tu hija”, según aclara, “es importante que el socio vea a la empresa como un hijo, es decir, que en vez de cambiar el auto, ponga la plata en la empresa”. Es por eso que Sergio tiene varias empresas, pero en la mayoría tiene a los mismos socios.

Una frase que representa el actuar de la empresa y su constante innovación, es la siguiente: “Se debe entender que el conocimiento de hoy, mañana no será novedad, por lo cual es necesario amortizarlo cuanto antes”, según López.

1. ¿Qué resultados demuestran que Intellisoft ha creado valor económico?  
¿Cuánto?

---

---

---

---

2. ¿Cómo ha creado valor el conjunto de empresas de Sergio López? ¿Qué recursos y/ actividades han sido clave para el éxito de su emprendimiento?

---

---

---

---

3. ¿Qué actividades clave debería considerar Sergio López para implementar un sistema de gestión de sus negocios?

---

---

---

---