

TÍTULO: Cómo la segunda mayor empresa de portales de trabajo del mundo compró una startup chilena				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
277636	2025-03-16	Diario Financiero	DF Mas	22Y23

Imagen 1/2



# CÓMO LA SEGUNDA MAYOR EMPRESA DE PORTALES DE TRABAJO DEL MUNDO COMPRÓ UNA STARTUP CHILENA

Genomawork, una startup de RRHH que facilita la evaluación de postulantes mediante juegos interactivos, nació en 2018. Levantó capital con Chile Ventures, estuvo al borde de quedarse sin caja y tuvieron una oferta de compra que no cumplió sus expectativas. Esta semana firmaron la venta del 100% de la propiedad a Redarbor, empresa española líder mundial en la industria. Esta es su historia.

Estás postulando a un trabajo. En vez de una entrevista, te llega un link al celular. Lo apretas y se despliega un juego: tienes que inflar globos con un click. Mientras más lo inflas, más monedas obtienes. Pero cuidado, que si se revienta quedas en cero. Tienes 21 intentos. El juego mide la tolerancia al riesgo de los postulantes, una variable clave en roles comerciales y financieros.

Este es uno de los juegos creados por Genomawork para facilitar la contratación de personas. La idea, es que el proceso de scouting esté acompañado de datos parejos y no por apellidos, contactos o colegio de egreso. Esta metodología la usan empresas como Starbucks, BBVA, Burger King, Abnibev y Nestlé, y desde 2018 han procesado 2 millones de candidatos.

### “¿Por qué no hacemos algo?”

Quiénes crearon Genomawork nunca pensaron en entrar al mundo de los recursos humanos. Solo querían emprender.

Daniel La Roche (CEO), Fabian Martinez (CCO) y Diego Hormaechea (CFO) son

amigos de ingeniería comercial en la Universidad de Chile. Desde ahí soñaban con crear un negocio propio. Los tres bordean los 40 años -aunque La Roche se defiende y dice que tiene 39- y están emocionados: acaban de vender la empresa que fundaron en 2018, y no a cualquiera. Fue al segundo mayor grupo de sitios de empleo del mundo, la firma catalana Redarbor, dueños de Computrabajo, Infojobs, entre otras. Firmaron el miércoles en sus oficinas de Las Condes.

Al egresar de la Universidad, el único que emprendió fue Martinez. Durante sus estudios había creado Puntaje Nacional, una plataforma para preparar la prueba para acceder a la educación superior. Hormaechea entró al área comercial de Copesa y La Roche se fue por el mundo del marketing en CCU, hasta que su amigo lo convenció de irse con él a La Tercera. Sin embargo, cuando empezó la crisis de los medios, ambos planearon un plan de salida. La Roche se fue a estudiar un máster en ciencias cognitivas a Londres y Hormaechea asumió como gerente general de una consultora de headhunting. Ahí, por

primera vez, tuvo acceso a la industria de los recursos humanos. Martinez, mientras aún gestionaba Puntaje Nacional, partió a un master en tecnología a Sussex.

La Roche terminó sus estudios y viajó por el sudeste asiático. Desde Tailandia, a pocas semanas de volver, llamó a Hormaechea para que lo ayudara con algún dato de trabajo. Ahí salió en la conversación la idea de crear algo en la industria de recursos humanos. “La oportunidad de meter más procesos e ingeniería en esta industria era enorme, lo vi en Europa, estaba a años luz la forma que allá contrataban en comparación con Chile. ‘¿Por qué no hacemos algo?’, le dije a Diego”.

La idea en ese entonces -recuerdan- era introducir ciencia “a este mundo medio obsoleto, que era mucho del cafeito y el lápiz”. En se entonces se basaron en dos startups pioneras en el mundo: Pymetrics y Artic Shores. Pero les faltaba alguien que supiera de tecnología. Acto seguido, llamaron a Martinez y este -que se auto-define como alguien creativo y que toma decisiones rápido- renunció a Puntaje Nacional. Lo hizo un miércoles y el lunes llegó a la oficina de sus amigos. Les dijo: “Renuncié, ahora háganse cargo”.

### Nace un Genoma

A finales de 2018 crearon Genomawork. Partieron con juegos basados en neurociencia para evaluar candidatos en procesos de selección. Salieron a vender el producto con un PPT y lo primero que hicieron fue acercarse a Starbucks, quienes apostaron por ellos. En el camino, recuerdan, “nos dimos cuenta que estos juegos generaban mucha atracción, pero tenían que estar dentro de un software más general que te ayudara a gestionar el proceso de selección de reclutamiento y selección”, cuenta el CEO.

También, notaron que podían “clonar” a los mejores colaboradores de una compañía en base a juegos. Por ejemplo, si una empresa quería contratar a un trabajador con las habilidades de uno ya existente, median las competencias de esa persona mediante un test lúdico. Ahí llegaban al “genoma”.

Empezaron a cerrar clientes y en 2019 salieron a levantar capital. Tenían la ronda cerrada con un family office de Viña del Mar. US\$ 250 mil listos para invertir, solo faltaba una firma. Era 15 de octubre. En el equipo ya eran 5 personas y se propusieron crecer. Compraron una televisión de 45 pulgadas y una cafetera a la que llaman “El Ferrari”. Hasta que llegó el estallido social y todo se fue a pique, los inversionistas se asustaron y no se firmó el acuerdo.

La televisión se fue a la bodega y la cafetera estuvo a punto de ponerse en venta, dicen los fundadores. No despidieron a nadie en el equipo, pero sobrevivían máximo con un mes de caja. Fue tanto el estrés de esos meses que a Martinez se le agravó su soriasis. Lograron sobrevivir y accedieron a principios de marzo de 2020 a otro family office, quien les entregó un cheque por US\$ 150 mil. Un respiro.

Antes de la pandemia los números fueron cayendo, pero con la crisis sanitaria los benefició. “Las empresas tuvieron

TITULO: Cómo la segunda mayor empresa de portales de trabajo del mundo compró una startup chilena				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
277636	2025-03-16	Diario Financiero	DF Mas	22Y23

Imagen 2/2

que volver a contratar, ¿pero cómo podían evaluar a un candidato si no se podía salir de las casas? Ahí Genoma era la solución”, recuerda Martínez. Empezaron a duplicarse cada mes. El negocio no paraba de crecer, incluso en el extranjero. Llevaban 25 clientes.

“Siempre visualizamos Genoma como un laser, no como una ampolleta. Los softwares de RRHH son bien generalistas, como una lámpara que ilumina súper bien la pieza completa. Pero si quieres ir a Perú tienes que hacer otra. En cambio, el láser ilumina menos, pero llega a la luna”, reflexiona La Roche.

A finales de 2021 levantaron US\$ 350 mil con Chile Ventures y algunos inversionistas ángeles y siguieron pisando el acelerador, sumando presencia en 15 países.

Primeras ofertas

Terminando 2023, el crecimiento de Genoma ya se hacía notar en la industria. Incluso habían tenido conversación con firmas locales para ser adquiridos. “Rechazamos una oferta súper atractiva porque sabíamos que teníamos para rato”, dice Martínez. Hasta que le llegó un WhatsApp de una firma brasileña de software. Querían conocerlos. Viajaron a Chile y fueron al grano. “Queremos adquirir empresas, ese es nuestro modelo”, les dijeron.

Ahí, se les abrió el apetito. “Si estos bra-

sileños están interesados, entonces deben haber otros que les puede gustar también”, pensó Martínez. Consiguió el correo de David González, CEO de Redarbor, la firma catalana que controla los sitios de empleo en Latinoamérica, y le escribió: “Se nos acercó un grupo de Brasil, pero me encantaría hablar contigo para explorar oportunidades”, González le contestó al poco rato: “Juntémonos ahora”. Martínez no le había dicho nada a sus socios.

No hubo mucha interacción hasta que llegó marzo de 2024. “Nos dijo: ‘Si quieren hablar con nosotros en serio, le tienen que cerrar la puerta a los brasileños’”, recuerda Martínez. “Si nos aceptan estas condiciones firmamos y nos vamos a España”, respondieron los chilenos. En abril de 2024 llegaron al país vasco.

Estuvieron tres días, presentaron a distintos comités, conocieron al equipo y visitaron el edificio de la empresa. El último día, recuerda Martínez, “la sensación de los tres fue que la habíamos logrado. Salimos a pasear a la Sagrada Familia, celebramos en un bar y digimos: ‘Esto está listo, llegamos a Chile y lo cerramos’”. Lo primero que hicieron al llegar fue contarle a Marcelo Camus, de Chile Ventures, y este les advirtió: “Cuidado con los conejos que van apareciendo”, haciendo alusión a que podían salir problemas en el camino y no concretarse el negocio.

Se cae la venta

En mayo Redarbor adquirió el portal de empleo Vato en Brasil y OCC en México. El *deal* con los chilenos se fue al congelador y reinó la incertidumbre en Santiago. Tenían contrato para no negociar una venta con nadie más. En septiembre volvieron a escribirles y empezó un extenso *due diligence* que en Chile dirigió el equipo de Guerrero Olivos. Hasta que llegó la Navidad y con ella una respuesta de los españoles.

La propuesta no cayó bien en Chile. “No cumplía nuestras expectativas”, dice Hormaechea. “No había espacio ni para negociar”, agrega La Roche. Hicieron una carta y los llamaron por deferencia, pero dijeron que no tenía sentido seguir conversando porque estaban muy lejos del monto que tenían en sus cabezas. Fueron agresivos y los españoles respondieron con el mismo tono. Se terminó el acuerdo de confidencialidad y Martínez volvió a escribirle a los brasileños. Llegó también un fondo de inversiones norteamericano. Fueron semanas intensas. Ese año facturaron US\$ 1,5 millones y tenían 29 personas en el equipo.

Vuelven a la carga

En enero lograron la rentabilidad y el negocio seguía creciendo. Los emprendedores estaban tranquilos y nuevamente los

españoles llegaron a la carga. “Si ustedes quieren retomar las conversaciones sin exclusividad, nos avisan y tomamos un vuelo para allá”, les dijeron. Dos de los socios estaban de vacaciones y solo quedaba Martínez, le dieron libertad para negociar y este lo hizo directamente con González. “Le mandé una carta del viejo pascuero”, rememora. “Tiré el tejo pasado”.

Y funcionó. El 25 de febrero estaban negociando garantías y un delicado contrato, con los abogados, contrapartes y ambas empresas en línea cuando todos los chilenos conectados desaparecieron de la pantalla. Solo quedó Hormaechea y los españoles. Los catalanes creyeron que era una estrategia de negociación, pero no. Todo Chile estaba sin luz.

Esto no impidió que el negocio siguiera andando. El miércoles 13 de marzo se firmó la venta. Aunque no pueden revelar el monto por acuerdos de confidencialidad, el CEO explica: “Te voy a decir dos cosas. Enero de este año fue nuestro mejor mes en la historia y no fue un exit pequeño”. Para dimensionar el calibre del negocio, los compradores -la segunda mayor empresa del mundo en el rubro- en un mes procesa la misma cantidad de postulaciones que todas las que ha realizado Genoma en su historia. “El potencial de crecimiento es incalculable”, rematan los socios. ✦