



Oyarzún (a la derecha) estuvo en MadeInnConce 2026, evento que congregó a 15 mil asistentes.

HOY ES *HEAD OF PRODUCT* EN BUK FINANZAS:

“Los problemas muy fomes son donde más oportunidades hay”

Rodrigo Oyarzún vio un problema en la ferretería de su padre, lo convirtió en Bembo y lo vendió a Buk en US\$ 6 millones. **CATERINNA GIOVININI**

“**M**e gusta el deporte, los desafíos, moverme rápido y hacer las cosas bien”, escribe Rodrigo Oyarzún en su perfil de LinkedIn. A sus 33 años, quien lleva nueve meses como *head of product* de Buk Finanzas, ya hizo un poco de todo eso. Vio un problema, armó una solución, contrató gente con hábitos similares a los suyos y, rápidamente, negoció la venta de esa *startup*. Ahora, en la nueva compañía, su producto va a salir a otros países. Tiene que quedar bien implementado en México, Colombia, Perú.

Oyarzún creció viendo a su padre levantarse a las 6:30 para ir a la ferretería. “Yo me levantaba con él y llegaba antes que todos al colegio”, cuenta. Sentía que le ganaban al mundo. Antes de partir a estudiar un magíster en San Francisco, pasó unos meses trabajando ahí y vio que se usaban muchas horas en hacer rendiciones de gastos, conciliaciones y cobranzas de forma manual. “Yo no entendía cómo, en el siglo XXI, esto seguía pasando”, contó en MadeInnConce, festival de emprendimiento donde participó como *speaker* en el panel “De *startup* a solución escalable: cómo construir un producto competitivo”.

Volvió a Chile y en 2022 fundó Bembo, una *startup* para automatizar procesos financieros. Quedaron seleccionados en Platanus Ventures, una de las aceleradoras más grandes de Latinoamérica, donde consiguieron inversión pero también una red de contactos. “Teníamos acceso a los mejores *founders* de *startups* de Latinoamérica y a inversionistas”, cuenta. En 2025 le vendió la compañía a Buk en US\$ 6 millones. En la celebración, su padre tomó la palabra y dijo: “El alumno superó al maestro. Estoy muy orgulloso de ti”.

Parte del éxito lo atribuye a haber entendido que ese era “un dolor que tenían varias empresas”, y luego hacer un prototipo para salir a vender, incluso antes de crear algo, explicó.

Conversando con “El Mercurio”, dice que su mayor consejo para otros emprendedores es tener la mirada puesta en cosas que no son atractivas. “Los problemas que son muy fomes, donde nadie se quiere meter, son donde más oportunidades hay. Imagínate, aprobar un pago, contabilizar una factura, registrar una deuda en la contabilidad. Es latero, pero es importante y se tiene que hacer bien”, asegura.

En el evento contó que una de las partes más difíciles es armar un equipo, pero que mientras más gente destacada haya dentro, más talento se puede atraer. “Contratamos gente que era extraordinaria en lo técnico, pero también muy buena persona. Tienen lo que se llama *high agency*. Agarran un problema, lo toman y lo solucionan como sea”, aseguró.

Dice que entrevistar gente tiene que ver con “el *feeling*, hay hartito de guata, pero uno va cachando”. A los candidatos les pregunta qué les causa curiosidad y, más que la vida laboral, le interesa conocer a la persona. Si alguien menciona que hace deporte, que le gusta despertarse temprano, que cuando algo le llama la atención se mete a investigar, ahí está la señal. “La disciplina y el *ownership* van en muchas cosas”, asegura.

Tras la venta, Oyarzún asegura que la cultura de Bembo y Buk eran muy similares. Al ser consultado por la demanda de su cofundador, Cristóbal Dotte, a quien Buk desvinculó a fines del año pasado, señaló que en la negociación ellos dijeron que querían irse a Buk motivados y que desde allá también los querían motivados. Él ahora está feliz, dice. “Entiendo que las motivaciones no sean las mismas para diferentes personas, pero depende de cada uno nomás”, agrega.

Sobre el equipo, afirma que nadie se ha ido: “Lo que más me llevo es que el proceso de la venta fue muy humano, y no sé si siempre se da así. Fue muy bien conversado y con los lineamientos bien puestos”.