

Fecha: 03-08-2025  
 Medio: Diario Financiero  
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas  
 Tipo: Noticia general  
 Título: LA QUÍMICA DE UNA VENTA: CÓMO APUS CRECIÓ EN SILENCIO HASTA ENTRAR AL RADAR DE UNA MULTINACIONAL DE US\$ 6 MIL MILLONES

Pág.: 16  
 Cm2: 668,5  
 VPE: \$ 5.923.552

Tiraje: 16.150  
 Lectoría: 48.450  
 Favorabilidad: ☐ No Definida



# LA QUÍMICA DE UNA VENTA: CÓMO APUS CRECIÓ EN SILENCIO HASTA ENTRAR AL RADAR DE UNA MULTINACIONAL DE US\$ 6 MIL MILLONES

**Partió como una idea entre padre e hijo. Hoy Apus Química es parte de la holandesa IMCD, uno de los gigantes globales de distribución de insumos industriales. La compañía chilena fundada en 2017, con apenas cuatro empleados y ventas por US\$ 16 millones, fue adquirida tras un largo coqueteo corporativo. Aquí, Juan Francisco Vercellino, su fundador, repasa el pitch improvisado que cambió el destino de la firma, el golpe que casi los quiebra y cómo la obsesión por los detalles fue parte del éxito.**

**A**pus es una constelación del hemisferio sur, su nombre -en griego- significa "ave del paraíso". Fue introducida a finales del siglo XVI por los navegantes y astrónomos Pieter Dirkszoon Keyser y Frederick de Houtman, y más tarde incluida en los atlas estelares de Johann Bayer. Apus no contiene estrellas particularmente brillantes, lo que la hace difícil de observar a simple vista, pero es visible durante los meses de otoño e invierno en el hemisferio sur.

Apus es también una empresa chilena dedicada a la distribución de productos técnicos para la industria del caucho, plástico y química. Y el nombre sí bien coincide, no hay una razón muy profunda del por qué lo eligieron. Simplemente, "cuando estábamos buscando un nombre, mi papá por un tema de cábala quería algo con la letra a, pensando en la lógica de guías empresariales y para que esté primero en la lista", explica Juan

Francisco Vercellino.

Ingeniero civil industrial de la Universidad Católica, fanático del tenis y obsesionado por los detalles, Vercellino acaba de cerrar el mayor negocio de su vida. Acaba de vender Apus Química, la empresa que fundó con su padre en 2017, a la gigante holandesa IMCD, multinacional especializada en la distribución y formulación de ingredientes y productos químicos y valorizada en más de US\$ 6 mil millones.

Desde su oficina en Providencia cuenta cómo llegaron a esto: hace menos de un mes firmaron un acuerdo y la empresa que facturó US\$ 16 millones con cuatro empleados en 2024 ya es propiedad de los holandeses. La firma se llevó a cabo en las oficinas de DLA Piper y los chilenos fueron asesorados por ACR Legal. Para celebrar, comieron en el restaurante La Dicha.

## Viaje a Houston

Mientras trabajaba en Copec en 2013, el ingeniero recibió un llamado de su padre para que se fuera a trabajar con él en Polyfibra, dedicada a la distribución de materias primas para la industria del plástico y fibras para el mercado textil, con un foco en commodities. Juan Francisco estuvo ahí un par de años como subgerente comercial, donde se dio cuenta de que "en el rubro industrial había un mercado no bien atendido, ni en servicio, ni en disponibilidad de producto, ni en desarrollo técnico", cuenta.

Y explica: "para hacer un pan, un commodity sería la harina y el agua, pero al pan le puedes agregar cosas adicionales. Por ejemplo, un aditivo para que tenga más proteína o para que tenga vitamina. Productos que le den valor agregado al producto final".

En 2017 habló con su padre y junto a María Luisa Vallejos -socia también de Polyfibra-

fundaron los tres Apus Química, especializada en la distribución y el desarrollo de productos químicos de alto rendimiento para los sectores del caucho, los plásticos y los productos químicos en Chile.

Contrataron vendedores técnicos y externalizaron todas las otras áreas de la firma. Apus Química creció de manera orgánica todos los años y parte de la receta del éxito -dice el hijo- fue que se obsesionó con la empresa: si había que entregar algo a las 3 de la mañana, ahí estaba él cargando camiones.

En 2019 uno de sus proveedores más grandes -que prefiere no mencionar- les anunció que por políticas internas de la empresa ya no podría venderles más. Este representaba un 30% de su facturación, "fue un golpe muy fuerte", confiesa el gerente general. Se pusieron a buscar fábricas internacionales con productos similares y llegaron a una empresa que producía en Corea pero tenía sede en Estados Unidos.

Vercellino no lo pensó dos veces. Marcó el número desde Santiago, compró el pasaje y al día siguiente estaba en Houston, con traje puesto y pitch listo. "Me compré ahí mismo el pasaje de un día para otro y parti", relata.

"Te vamos a apoyar" le dijeron al salir de la reunión, "y no solamente con las líneas de negocio que te quitaron, sino que con todas las que tengamos".

Después de cerrar ese acuerdo, las ventas de Apus se duplicaron.

## Coqueteo con los holandeses

El paso lógico para seguir creciendo era la internacionalización de la compañía, cree el ingeniero. Y cuando estaba esa decisión tomada se les acercó por primera vez IMCD, corría el año 2021. Fueron recomendados por proveedores internacionales y se juntaron con ejecutivos de la firma holandesa a tomarse

un café, pero no hubo una oferta formal.

Al poco tiempo las conversaciones se diluyeron, principalmente porque la multinacional estaba enfocada en la compra de otras dos empresas chilenas: Macrí y Blumos, esta última compraventa se cerró el segundo semestre de 2024 y se dedica a distribuir productos químicos para los sectores alimentario, farmacéutico e industrial en América Latina. Esa empresa en 2023 reportó ingresos de US\$ 54 millones.

Y ese mismo año, nuevamente se acercó IMCD. Vercellino repite en reiteradas ocasiones que no estaban buscando vender la empresa pero que "aunque suene cliché, teníamos muchas similitudes con ellos y su forma de trabajar".

El CEO de la firma holandesa Marcus Jordan viajó a Chile junto a ejecutivos brasileños y presentaron una oferta formal. Era mediados de año. La oferta era razonable para lo que es el negocio, afirma su fundador, por lo que la conversación fluyó. Lo habló con sus dos socios (su padre y Vallejos) y ellos estuvieron de acuerdo en seguir con el proceso. A principios de 2025 empezó el due diligence, en abril se negoció el SPA (acuerdo de compra de acciones) y el 26 de junio se cerró el negocio.

En su reporte del primer semestre de este año, IMCD anunció: "El 3 de julio de 2025, IMCD adquirió el 100 % de las acciones de Apus Química SpA. Con cuatro empleados, Apus Química registró unos ingresos de aproximadamente EUR14 millones en el ejercicio 2024".

"El incentivo para mis socios era tener un exit en su carrera empresarial. El mío es principalmente tener la oportunidad de seguir desarrollando la buena experiencia que hemos hecho en Chile pero en otros países", dice Juan Francisco. ✨