



SAN FENG
 CEO DE HAULMER



ROBERTO CAMHI
 COFUNDADOR DE APANIO

POR RENATO OLMOS

Haulmer salió de compras nuevamente. La fintech curicana, conocida por sus terminales de pago que comercializa bajo la marca Tuu, concretó la compra de Apanio, la plataforma de comercio electrónico para micro y pequeñas empresas, ligada al emprendedor tecnológico Roberto Camhi.

Esta es la segunda adquisición de la fintech fundada en 2017 por San Feng, Juan Manuel Parraguez, Miguel González y Enrique Álvarez, luego de comprar en 2025 la sociedad Digital Payments Prepago S.A., que operaba Fpay, la billetera digital del grupo Falabella.

Para Haulmer, la adquisición cierra una pieza que venía buscando hace dos años. La fintech tiene cerca de 300 empleados, 40 mil negocios activos y proyecta doblar su facturación a unos US\$ 70 millones este año, sin haber levantado capital.

Su estrategia apunta a que un pequeño negocio encuentre en Haulmer todo lo que necesita para operar: cobrar, facturar, firmar documentos digitalmente, gestionar inventario, agendar horas y, desde este año, también vender en línea.

“Nuestra visión es que no exista ningún producto que el negocio necesite que no lo tengamos”, dijo Feng, CEO de la fintech.

A corto plazo, Apanio se integrará a la oferta de productos de Haulmer como un servicio gratuito para sus clientes, manteniendo la marca y el equipo. A largo plazo, el plan es convertirla en un *marketplace*, para comercializar los productos de las micro y pequeñas empresas.

Fintech curicana Haulmer compra Apanio, plataforma de digitalización para micro y pequeñas empresas

■ Con esta operación, la compañía detrás de los terminales de pago Tuu busca completar el ecosistema para el lanzamiento de su nueva marca de servicios financieros previsto para el segundo trimestre.

La trastienda

En diciembre pasado acordaron la venta y el 18 de marzo se selló.

Feng contó que el primer contacto que tuvieron con Apanio fue hace dos años para formar una alianza, debido a que ambas firmas compartían la visión y el propósito de apoyar a los pequeños emprendedores con tecnología.

“Muchas veces, para lograr nuestro propósito de empoderar a

los negocios, he tratado de hacer alianzas en vez de tener que ir a construir el producto”, comentó Feng.

Apanio nació en plena pandemia del Covid-19, fundada por Camhi junto con Arturo Rojas, Juan y Antonio Fontaine, Juan Quezada e Iván Sepúlveda. Partieron con US\$ 150.000 aportados por empresas como Chilexpress, MACH de Bci y la Asociación Chilena de Seguridad

(ACHS), para ofrecer una plataforma de comercio electrónico gratuita a micro y pequeños empresarios que se vieron afectados por la pandemia y necesitaban empezar a vender sus productos en línea.

Con los años, la startup se transformó en una plataforma que habilita el comercio electrónico “todo en uno” para microempresarios: desde crear la tienda en línea, integrarla con medios de pago, conectarla con empresas de *delivery* e implementar la factura electrónica, sin contratar servicios adicionales.

Al momento de la venta, la plataforma contaba con más de 500 tiendas con suscripción activa, 13 mil creadas y una facturación cercana a US\$ 100 mil anuales.

Camhi contó que tras realizar un llamado a interesados y analizar unas 40 empresas, eligieron a Haulmer. Si bien no fue la mejor oferta, optaron por la fintech debido a la visión que compartían: “Queríamos darle no solo continuidad, sino crecimiento y valor a los *sellers* que ya estaban ahí porque se formó una comunidad”, dijo Camhi.

Los planes de Haulmer

La operación llega en un momento de aceleración para la fintech.

Feng adelantó que tras ocho meses de desarrollo están a punto de lanzar una nueva línea de negocios que entregará servicios financieros para pequeñas empresas bajo la marca AndCo, que comenzará en una primera fase con pilotos.

La unidad operará bajo la licencia de cuenta de provisión de fondos que Haulmer obtuvo al comprar Fpay, y ofrecerá, entre otros, cuenta digital, abono inmediato de ventas, recepción de transferencias desde el terminal y herramientas de gestión financiera integradas.

En el horizonte, la meta es convertirse en un banco digital para negocios. “Hoy la banca para PYME es muy básica: entra plata, sale plata y nada más. Queremos construir algo distinto, un neobanco para los negocios”, comentó Feng.

Por otro lado, hace dos semanas lanzaron un hardware orientado a negocios de Tuu que opera como una “caja registradora digital”, que se suma a la máquina de pagos con tarjetas.

Además, a mediados de mes, debutarán con su tótem de autoasistencia para restaurantes.

También tienen novedades en software. A su sistema de reserva de horas y agendamiento para rubros como peluquerías o veterinarios sumarán un desarrollo específico para gestión de restaurantes, en el que trabajaron durante un año y que esperan llevar a otros sectores.

Además, Haulmer planea abrir operaciones en Perú durante el tercer trimestre y posteriormente avanzar hacia México y Colombia.

Apanio se integrará a la oferta de productos de Haulmer como un servicio gratuito para sus clientes, manteniendo la marca y el equipo. A futuro, el plan es que sea un marketplace.