

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

LA TRASTIENDA DE LA VENTA DE BEMMBO A BUK... Y QUIÉNES SON LOS GANADORES



Jaime Arrieta, Rodrigo Oyarzún, Felipe Andwanger y Cristóbal Dotte

Este lunes DF MAS anunció que la startup de recursos humanos BUK compró Bemmbó, un SaaS de finanzas fundado en 2022, con lo que nace Buk finanzas. La compraventa se empezó a gestar en el verano y la semana pasada se selló.

Lunes 11 de agosto. A las 9:30 de la mañana, los 20 empleados del SaaS de finanzas Bemmbó llegan a sus nuevas oficinas en el piso 16 del MUT. Allí son recibidos con un desayuno y palabras de los fundadores de BUK, la empresa de recursos humanos que acaba de comprar su startup. Más tarde, mientras almuerzan pizzas y conversan con bukers (como se llaman quienes trabajan en BUK), los socios fundadores de Bemmbó, Rodrigo Oyarzún (ex Comershop y fundador de Cactus) y Cristóbal Dotte (ex MACH) confiesan que tienen una mezcla de sensaciones, donde priman la ansiedad y felicidad. Aunque, dice Oyarzún, ahora líder de BUK Finanzas, le duele un poco que la startup que crearon en enero de 2022 para digitalizar y automatizar la gestión de pagos a proveedores para empresas haya dejado existir como tal.

Fue una historia rápida. En tres años y medio, la dupla que hasta entonces no se conocía, armó una empresa desde cero y la vendió a la firma de RRHH en US\$ 6 millones. La operación significó un retorno de

ocho veces para sus primeros inversionistas (familiares y amigos), cuatro veces para Platanus Ventures, y según conocedores, multiplicaron por uno o perdieron dinero los inversionistas que entraron en el Demo Day o posteriormente.

El triunfo en el Pádel

Casi en la misma fecha en que Dotte y Oyarzún empezaron a construir el SaaS de cobranzas Bemmbó, conocieron al fundador de BUK Jaime Arrieta en los coliseos de Platanus, instancias donde las startups que participan en el programa de aceleración hacen preguntas a los mentores y estos suelen destruirlas. Oyarzún quería convencer a Arrieta de ser el mentor de Bemmbó y para eso lo invitó a un partido de pádel con el fundador de Carvuk, Diego Noguera. Arrieta y su pareja perdieron por páliza.

La relación se fue afianzando y, confiesa el CEO de BUK, "de los fundadores que me tocó mentorear, Rorro (Oyarzún) era el que tenía la película más clara. El que más le metía y destacó sobre las demás startups del batch". Incluso, dice que le recordó los primeros años en que empezaron a cons-

truir la firma de recursos humanos hoy valorizada en US\$ 850 millones.

Bemmbó llegó al demo day de Platanus y allí levantó US\$ 350 mil con inversionistas ángeles para seguir creando su producto y contratando equipos.

Previamente habían levantado capital con familiares y amigos. Los últimos en entrar fueron Bice Ventures, en diciembre del año pasado. En total fueron US\$ 850 mil pero los fundadores siguieron con una participación mayoritaria de la empresa.

"Era un paso natural de crecimiento para nosotros"

Este verano "empezaron a pasar un par de cosas", cuenta Arrieta. En Chile la firma de RRHH estaba bien posicionada y la marca se conocía bien. "Teníamos una muy buena distribución y cubrimos todas las necesidades de recursos humanos", asegura. Y agrega: "Hay dos formas de expandirse. Geográficamente, que ya lo estamos haciendo y acabamos de contratar country manager en Brasil, o con productos. Y el mundo de las finanzas se relaciona mucho con los recursos humanos". Por esos

“NO LO VEO TAN ASÍ” (LA FALTA DE LIQUIDEZ)

- ¿Cuál es la señal que quieren dar?

“Me llevo una muy buena impresión del talento que hay en Chile, desde las mentorías. Además, hemos visto lo que han hecho varias startups que me tienen muy impresionado positivamente ahora último, desde cornershop hasta Fintoc. Y hay varias que lo están haciendo súper bien, Vambe, Diio, hay varias que admiro. Diría que en la región hay buen talento y tengo muy buena impresión de lo que viene”, dice Arrieta.

- ¿Y sobre la crítica de que no hay liquidez en el mercado chileno?

“No lo veo tan así. He visto muchos VC que invierten en rondas posteriores y terminan comprando a los que invirtieron antes. Y he visto también empresas adquiriendo otra empresas. Yo creo que si hay éxitos, está bien movido te diría, estoy muy contento”

días, el CEO miraba con interés softwares de rendiciones de gastos, tarjetas corporativas, o cuentas por cobrar, algo que hacen los grandes players de esta industria en el mundo. “Era un paso natural de crecimiento para nosotros” afirma Arrieta.

Con eso en la mente, en marzo volvieron a jugar padel y tras el partido Oyarzún le contó que su CRO (chief revenue manager) Andrés Rodríguez -a quien había recomendado Arrieta-, dejaba la empresa. “Tienen un producto muy bueno, son un equipo full tecnología, avanzan rápido, son anchos, tienen rendición de gastos y lo único que les falta en mi opinión es la distribución y marca”, pensó Arrieta. Y algo le hizo click:

Bembo estaba pintado para ellos. “Ofrecer finanzas a todos nuestros clientes en Chile sería muy potente”, pensó.

El llamado

En el directorio de BUK ya habían acordado ir a multiproducto, la disyuntiva era si construirlos internamente o salir a comprar.

Oyarzún tiene el recuerdo fresco de este 10 de marzo: estaba en cama con fiebre por una influenza, tenía el computador abierto por si había una emergencia y la televisión prendida con un partido de tenis, cuando lo llamó Arrieta. “Queremos entrar en rendiciones y tenemos dos opciones. Lo hacemos nosotros, o compramos una startup. Y para mí los tenemos que comprar a ustedes, convérsalo con Cristóbal”.

Oyarzún llamó a su socio de inmediato. Se reunieron en un lugar sin gente. Dotte no le creía. Cuando el socio le contó los detalles, decidieron sentarse a conversar con BUK.

Al iniciar conversaciones, Arrieta se salió del deal por conflictos de interés y a cargo quedó el CFO Felipe Anwandter.

El 20 de marzo los fundadores de Bembo fueron invitados a presentar la compañía. La reunión duró cinco horas, fue estresante pero salieron con buenas sensaciones. Comieron sushi.

A mediados de abril recibieron un termsheet (carta de intenciones) y empezó la negociación. Bembo contactó al abogado Diego Rodríguez, socio de ACR, a quien habían conocido gracias a Platanus. Sin embargo, por esos días, los vendedores no

estaban totalmente convencidos del deal. “Sentíamos que no volaba. Vender significaba dejar ir a nuestra guagua por algo que realmente no nos cerraba”, confesó Oyarzún en un blog que escribió tras la venta. “Con eso claro y con mucha convicción, fuimos donde BUK a darles las gracias pero que ‘así como está la cosa, no es lo suficientemente interesante para nosotros”, les dijeron. Saldrían a levantar una ronda de capital para acelerar su expansión.

Pasaron un par de días, y Anwandter volvió a la carga. En una nueva reunión les cedieron varios de los puntos que a Bembo les interesaban y entraron los equipos legales a la conversación. Por el lado de BUK los asesoraron ACU abogados y Gunderson & Detmer.

El 4 de junio salió el primer humo blanco y se firmó el termsheet, que entre otras cosas decía que los fundadores de Bembo escalarían Buk Finanzas. Ese día fueron al Tiramisú a celebrar “y la verdad es que sentí que éramos puros cabros chicos de 15 años hablando de todo lo que se venía, lo entusiasmados que estábamos, lo que queríamos lograr, con una intensidad e ilusión al máximo”, recuerda Oyarzún.

Partió el due diligence, los abogados intercambiaron documentos y el jueves 7 de agosto oficialmente se cerró el deal. Al día siguiente se le notificó a los inversionistas mediante un correo electrónico. La venta ya era una realidad. El equipo de Bembo celebró en un lugar que significa mucho para ellos, donde cerraron muchas de las contrataciones: el restaurante Tío Tomate.

Potencial infinito

Lo que viene ahora es escalar Buk Finanzas, el año pasado Bembo se multiplicó por dos, pero “la ambición es que el pilar de finanzas sea tan potente como el de recursos humanos en el mediano plazo, vamos a acelerar”, adelanta el CFO. Este año Visma ha adquirido firmas como Rindegastos o Talana, poniendo presión al mercado, sin embargo, Arrieta asegura que eso no ha cambiado la estrategia de la compañía, incluso lo encuentra mejor porque “genera más movimiento en la industria”.

Cree que el potencial de este negocio es “infinito, nos abre un mundo de oportunidades en cuanto a producto y tenemos una plataforma muy robusta de distribución, el match no podía ser más perfecto”

Recalca que la adquisición contempla darle autonomía a Bembo, y que “el roadmap de ellos sigue prácticamente intacto”

Todavía los fundadores de Bembo no se la creen, Oyarzún dice que nunca se imaginó que algo así podía pasar, “nosotros fundamos Bembo con las ganas de hacer cosas, desafiarlos, trabajar con gente bacán, resolver algo real y sin humo. Nunca lo hicimos por levantar rondas o por fama. Con esto (la venta), fue la primera vez que dijimos ‘esto es real, hay alguien que quiere pagar por esto”.

Arrieta dice que a pesar de que siempre están analizando opciones de M&A, “más por la parte de adquisición de cartera que de nuevos productos, el foco ahora está puesto en México y Brasil”. +