

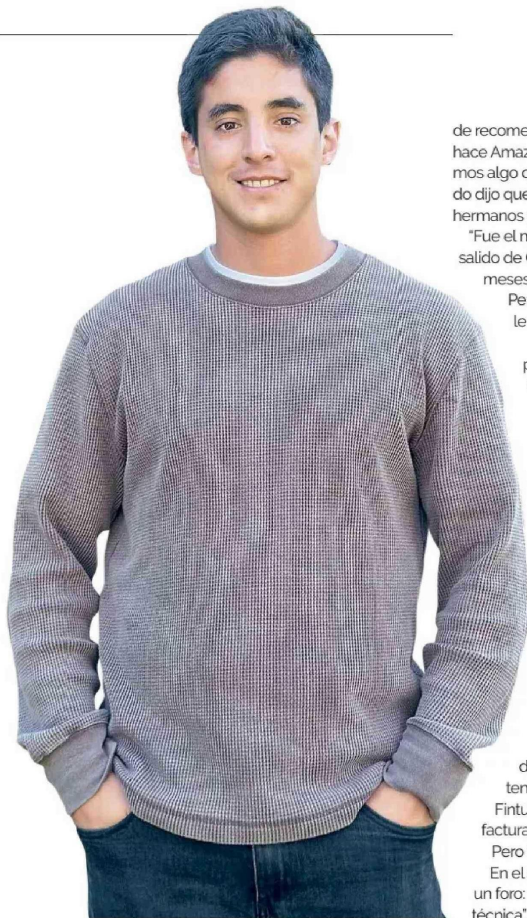
Fecha: 08-02-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: A 6 MESES DE LA VENTA A BUK: LAS LECCIONES DE RODRIGO OYARZÚN, FUNDADOR DE BEMMBO

Pág.: 13
Cm2: 694,5

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

M A S P I T C H

POR JUAN PABLO SILVA



de recomendación para e-commerce, algo parecido a lo que hace Amazon pero para otras tiendas. No funcionó. "Construimos algo que a nosotros nos parecía increíble, pero el mercado dijo que no", admite. La dinámica entre los tres socios -dos hermanos y él- tampoco cuajó. Oyarzún salió.

"Fue el momento más angustiante de mi vida. Me había salido de Cornershop, que la estaba rompiendo, y a los tres meses me salí de esto. Pensaba: ¿cómo eres tan cagón?". Pero también sintió alivio: algo en la guata, rememora, le decía que no tenía que estar ahí.

Dos días después empezó a caminar y tocar puertas. Su familia tiene una ferretería en el norte de Chile y él había visto a su padre con el escritorio lleno de facturas y papeles. Sabía existía un problema transversal: las empresas no usaban tecnología para cobrar. Y entonces, compró el dominio bemmo.com por \$ 3.500.

Sin saber programar

Oyarzún no era técnico. Postuló de nuevo a Platanus. Le dijeron que no. "Necesitas a alguien técnico", le explicaron. Entonces usó Bubble, una plataforma no-code que había conocido en San Francisco y armó el producto solo. Programaba de 5 a 9 de la mañana y después salía a vender.

Su primer cliente fue Coñaripe, una empresa de productos de aseo industrial. El segundo fue Fintual. Agustín Feuerhake, de Platanus, le hizo la conexión. "Ni siquiera me hizo la intro formal. Me dijo: habla con Gustavo". Gustavo (a cargo de pagos) tenía problemas con la aprobación de pagos porque Fintual crecía rápido y muchas áreas pedían pagar facturas a proveedores.

Pero todavía necesitaba un socio técnico. En el segundo semestre de 2021, Oyarzún publicó en un foro: "Busco socio 50/50 que se haga cargo de la parte técnica". Le escribieron 40 personas. Le ofreció a dos, que

LOS LIBROS QUE RECOMIENDA

-Extreme Ownership, de Jocko Willink y Leif Babin. Escrito por dos ex comandantes de los Navy SEALs que lideraron operaciones en Irak, el libro plantea que el líder es responsable absoluto de todo lo que ocurre en su equipo. Si algo falla, no hay excusas ni culpas externas: el líder asume la responsabilidad, identifica qué pudo hacer mejor y corrige. La premisa central es no hay malos equipos, solo malos líderes.

-Stillness is the Key, de Ryan Holiday. Mezclando filosofía estoica, budismo y ejemplos históricos, Holiday argumenta que la quietud interior -la capacidad de estar en calma mientras el mundo gira- es la clave del alto rendimiento y la felicidad. El libro propone trabajar tres dominios: mente (pensar con claridad, vivir en el presente), alma (cultivar virtudes, encontrar propósito) y cuerpo (dormir, hacer ejercicio, establecer rutinas). La tesis: en un mundo de ruido y distracción constante, la quietud es una ventaja competitiva.

Contrataron a Andrés Rodríguez, ex Lemontech y Galgo (hoy fundador de Magnar), para escalar ventas. Duró un año. "Armó una máquina de marketing que no existía, pero no era lo que esperábamos. No por su rol, sino porque nos faltaba producto". Rodríguez salió y Bemmo reinvertió en producto: pasaron de 6 a 10 desarrolladores.

La llamada

Cuando Arrieta llamó en marzo de 2025, Oyarzún llevaba cuatro años empujando. "Había desgaste. 24/7, sábados, domingos. Me despertaba pensando: tengo un equipo tan bueno y no puedo hacer crecer esto para que tengan oportunidades".

Se reunieron cinco horas en el MUT con los founders de Buk. "Cachamos que eran muy bacanes como personas. Con Cristóbal nos preguntamos: ¿A quién le venderíamos? No era a muchos. Buk era casi el único".

La negociación tomó cuatro meses. Hubo ida y vuelta en valorización y porcentaje en acciones. Mientras tanto, la caja caía. "Terminamos con US\$ 20 mil cuando vendimos. Tenía un plan B armado, pero fue justo", confiesa Oyarzún.

Se firmó a fines de julio de 2025. Bemmo pasó a llamarse Buk Finanzas. El equipo creció de 10 a 26 personas en ingeniería. Hoy son cerca de 50 en total y siguen creciendo.

-Si Buk te hubiera ofrecido US\$ 2 millones de inversión, en vez de comprarlos, ¿qué hubieras hecho?

Llevábamos cuatro años, había un poco de desgaste, así que yo creo que igual feliz hubiese salido. Estar empujando una startup no es cualquier cosa, es 24/7, sábados y domingos. También hay que mejorar uno como persona. Para eso me leí de todo, si tenía un desafío en el liderazgo. Me leí siete libros de liderazgo, lo mismo en ventas.

"No me siento cumpliendo sentencia"

Oyarzún hoy lidera producto en Buk Finanzas. Dejó ventas e implementación a los equipos de Buk. "El CEO está resolviendo los problemas más laterales. A mí lo que más me gusta es el producto. Si el producto está muy bien armado, no tienes que vender ni hacer marketing", asegura.

No todos los inversionistas estaban conformes con la venta, aunque -asegura el emprendedor- ninguno perdió dinero.

-¿Nunca sentiste que le fallaste a tus inversionistas?

Sí, porque apostaron por nosotros, y me hubiera gustado darles su premio. Pero también hay que hacer las paces con las responsabilidades. Para mí lo di todo por cuatro años e hice lo mejor que pude. Ese fue el resultado. ¿Me hubiera gustado que hubiese sido mejor? Sí, 100%, pero eso es lo que resultó.

Sobre volver a emprender dice: "Un emprendedor es inquieto siempre. Pero ahora Jaime Arrieta, el CEO de una de las startups más bacanes de Latinoamérica, es mi jefe. Estoy aprendiendo mucho. Eso era lo que quería".

A 6 MESES DE LA VENTA A BUK: LAS LECCIONES DE RODRIGO OYARZÚN, FUNDADOR DE BEMMBO

Rodrigo Oyarzún fundó una plataforma de automatización financiera en 2021 tras salir de Cornershop. Cuatro años después, con 26 empleados y tracción en empresas como Fintual, la vendió a Buk. Acá cuenta su camino.

En marzo de 2025, Rodrigo Oyarzún estaba tirado en cama con influenza cuando sonó el teléfono. Era Jaime Arrieta, CEO de Buk. Nunca lo había llamado, solo hablaban por WhatsApp. "Voy a ser directo", le dijo. "Queremos hacer lo que están haciendo ustedes. Podemos hacerlo nosotros o compramos a alguien. Para mí son ustedes". Cuatro meses después, Bemmo cerró la venta en cerca de US\$ 6 millones.

Cornershop, un fracaso y empezar de cero

Oyarzún estudió ingeniería civil industrial con mención en TI en la Universidad Católica. En 2020, tras un máster en negocios internacionales en San Francisco, entró a Cornershop como analista de proyectos senior. Era marzo, justo cuando explotó la pandemia. Lo asignaron al área de shoppers. "Tuve dos o tres jefes muy capos y aprendí mucho", dice.

Pero quería emprender. En 2021 renunció un mes antes de lograr vestiar (ser dueño) sus stock options. Lo hizo para entrar a Platanus con dos amigos de colegio. La idea: un algoritmo

dijeron que no. Después llegó Cristóbal Dotte. Se conocieron en un bar, hablaron de cultura y visión, y acordaron probar dos meses. Dotte resolvió en una tarde lo que Oyarzún necesitaba: generar un archivo para subir pagos al banco. Funcionó.

Los US\$ 350 mil

En noviembre de 2021, Oyarzún y su socio querían acelerar. Contrataron a un desarrollador, Darío, amigo de Dotte. El problema: la caja alcanzaba hasta marzo. Si no quedaban en Platanus, se acababa todo. Quedaron en marzo de 2022. "Estábamos en la casa de Darío cuando nos llamaron para avisarnos".

En el Demo Day levantaron US\$ 350 mil a una valorización de US\$ 5,5 millones. Entre los inversionistas estaban Jaime Arrieta (Buk), Daniel Guajardo (Healthatom) y Leo Soto (Shinkansen).

Lo que faltó

Bemmo creció a US\$ 700 mil de facturación anual. Todo iba para arriba. Pero Oyarzún reconoce errores. "Hicimos muchas cosas. Pasamos de pagos a cobros, de pagos a rendiciones. Sacábamos cosas a medias cuando debíamos haber hecho menos, mucho mejor y más escalable". Intentó levantar US\$ 300 mil adicionales un año después de la ronda semilla. "Derechamente lo hicimos mal. Debimos haber ido por uno o dos", dice, refiriéndose a millones. La startup se mantuvo siempre con 13 o 14 meses de runway, sin holgura para acelerar.