



Salamunic en una reunión en India, con trabajadores de Triyam.

muchos detalles del crecimiento de la compañía desde que la compró, pero la revista norteamericana Inc 5000 (que mide las 5.000 empresas privadas con mayor crecimiento en el país) señala que ha tenido un crecimiento de 147% en los últimos tres años.

### Best in Klas

El nuevo equipo empezó a dar frutos: en 2022 recibieron el premio Best in Klas en la categoría de almacenamiento de datos. Este reconocimiento lo entregan profesionales de la salud de todo Estados Unidos y es una muestra de confianza de ellos a sus proveedores de software, como el caso de Triyam.

En octubre del 2023, Access volvió a la carga, esta vez con una oferta vinculante para adquirir la compañía. Durante cuatro meses se hizo un due diligence y recién hace dos semanas se firmó la compra.

El apretón de manos se llevó a cabo en Orlando, ya que ambas contrapartes estaban en la premiación Best in Klas 2024, donde nuevamente Triyam resultó ganador en su misma categoría.

Salamunic seguirá liderando la firma, pero ahora dependerá de Access, que

# EL EXIT DE LUKA SALAMUNIC

**Pasó por JP Morgan y Accel-KKR, estudió un MBA en Stanford y fue el primer chileno en fundar un search fund. Desde Estados Unidos, donde vive, relata la historia de cómo -en tiempo record- adquirió Triyam, un proveedor de software para la salud, y qué hizo para venderlo hace dos semanas a Access, el mayor proveedor privado de servicios integrados de gestión de la Información del mundo.**

**H**ace casi cuatro años, el ex JP Morgan y egresado de Stanford, Luka Salamunic (35) hizo noticia por ser el primer chileno en fundar un search fund. ¿Qué significa? Un fondo que recauda inversiones para adquirir y luego operar y hacer crecer una compañía.

Al egresar de Ingeniería Civil en la Universidad Católica, Salamunic tuvo su primera entrevista laboral con el fundador y CEO de Butterfly, Eduardo della Maggiora. Posteriormente se unió al equipo que en ese entonces lideraba Alfonso Eyzaguirre, ejecutivo chileno que más lejos ha llegado en el banco norteamericano. Tras cinco años en la firma, migró a Accel-KKR y luego estudió un MBA en Stanford. Buscaba ser emprendedor, pero no uno como los que abundan en la costa oeste. Él quería abrirse paso en un vehículo de inversión poco explorado por chilenos. Así, al egresar de la universidad estadounidense salió a

levantar capital para adquirir una empresa. Buscó principalmente en dos industrias: salud y educación.

### 14 meses de búsqueda

Fundó Estelio Partners y en enero del 2021 empezó la búsqueda, apoyado por cerca de 20 inversionistas, entre ellos el referente en la industria de los search funds, Pacific Lake Partners.

Tras 14 meses de investigación, llegó a una firma en Lexington con la que se sintió cómodo. En el camino, cuenta Salamunic, "dueños de empresas, cuando les mandaba mails para empezar un contacto, me contestaban 'toma clases de inglés, ¿crees que te voy a vender mi empresa'". Confiesa que se lo tomaba con humor y seguía enfocado en su objetivo.

En marzo del 2022, tras cuatro meses de due diligence, adquirió Triyam, una firma especializada en la gestión de datos de salud, y que proporciona soluciones para la conversión, migración y archivo de registros médicos electrónicos. Su fundador, Sudhakar Mohanraj, "era un CTO de corazón", dice el ingeniero, "y yo soy alguien más de negocios, generalista". Debido a eso, lo convenció de comprarle la empresa, asumir como CEO y que Mohanraj se quedara como jefe de tecnología y producto. "Él no se sentía cómodo con manejar algunas partes del negocio, y ahora que estaba creciendo era justo lo que yo me sentía cómodo de manejar", destaca Salamunic.

En el mercado, este proceso de búsqueda dura 24 meses promedio, según un estudio de Stanford. 10 meses más

de lo que tardó Salamunic. Él explica que el dinero inicial que se recauda con inversionistas tiene el fin de esponsorar la búsqueda, contratar un abogado, contadores y un sueldo para quien busca la firma. Al tener una decisión tomada, estos mismos inversionistas deciden si sumarse o no en la compra. En este caso -asegura-, todos se sumaron y cuatro de ellos se unieron al directorio: G.J King, Gerald Risk, Hannah Baret y Kent Weaver.

### Crecimiento de 147%

Una de las ventajas de esta compañía es que era 100% remota, con cerca de 130 personas en India y 15 en Estados Unidos. Por eso, el chileno podía dirigir la empresa desde Palo Alto -donde aún vive-, mientras su señora cursaba un postdoctorado en medicina.

En mayo del 2022 se le acercó por primera vez Access (mayor proveedor privado de servicios integrados de gestión de la información del mundo y dueños de Mega Archivos en Chile), con interés de generar una conversación. No sería la única vez que lo harían.

Dos meses después, Salamunic sumó al equipo a una chilena ex Tyndall y recién egresada de Stanford, Antonie Katscher. Así, él quedó como CEO, Katscher tomó las riendas de las finanzas y recursos humanos y Mohanraj siguió con lo suyo. La estrategia, dice el chileno, era "maximizar el ingreso recurrente de la empresa y transformar el negocio en un negocio de suscripción".

Salamunic dice que no puede dar

decidió operar Triyam como una unidad de negocio separada, no como subsidiaria, lo que implica muchos recursos para apalancarse y hacer crecer la empresa. Su foco, recalca, es "seguir acá y sacarla del estadio, quiero romperla porque tiene demasiado potencial".

Para explicar lo que viene ahora en cuanto a los inversionistas, el ex JP Morgan dice que con esto se acaba la relación con éstos -duró tres años y generalmente dura nueve-; aunque no puede dar cifras de la transacción, asegura, "fue buena para todos, todos quedaron muy contentos".

### ¿Un search fund en Chile?

"Definitivamente, si se podría", dice el ingeniero. "Creo que es un lugar muy atractivo para hacer un search fund, hay un recambio generacional en las empresas y mucho apetito de emprendedores que quieren ser CEO de una empresa que ya existe", agrega.

A pesar de que cree que es un buen momento para explorar en el mercado nacional, comenta que probablemente aquí los tiempos pueden ser más extensos, ya que comprar una empresa va a ser más lento porque es un mercado menos líquido, y venderla posteriormente también va a tardar más, por la misma razón.

Entre las principales características que debiera tener un searcher, Salamunic cree que debe "saber venderse, pero de forma genuina. Al final, el baile entre comprador y vendedor es de cuatro meses en promedio. Te va a conocer, entonces la consistencia y la autenticidad serán fundamentales". +