

SERÁ UNA HERRAMIENTA "CLAVE" EN ESTA NUEVA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN:

ComunidadFeliz adquiere Swappi y busca US\$ 14 millones de inversión

La empresa está en búsqueda de este financiamiento con el objetivo de escalar operaciones en Estados Unidos y expandirse a Colombia. Sostienen que ya iniciaron conversaciones y firmaron acuerdos para el *due diligence* con fondos nacionales e internacionales, y planean cerrar esta ronda en abril. **SOFÍA MALUENDA**

Siguen los movimientos entre startups. Esto, luego que ComunidadFeliz anunciara la adquisición de Swappi, una herramienta de gestión de proyectos para edificios y condominios. La transacción —cuyo monto no fue revelado— se concretó mediante una combinación de *equity* y efectivo.

"Swappi logró un crecimiento entre administradores de edificios y condominios muy rápido, ofreciendo funcionalidades que ComunidadFeliz no tenía, como coordinación de proyectos, manejo de presupuestos, órdenes de compra y mucho más. Esto no lo habíamos visto en este mercado. Normalmente, las aplicaciones que han aparecido no crecen tanto y les cuesta innovar", comenta Antti Kulppi, CEO de ComunidadFeliz, la plataforma que provee tecnología para edificios y condominios, ofreciendo un *software* de administración para estas comunidades.

"Después conocimos al equipo de fundadores: Ian Sutherland, Hugo de la Fuente y Pedro Grand. Ahí nos dimos cuenta que tenemos objetivos parecidos, han logrado mucho con poco capital y que era una fusión que tenía muchí-



De izquierda a derecha: el cofundador de Swappi, Pedro Grand; el CEO y cofundador de Swappi: Ian Sutherland; el CEO y fundador de ComunidadFeliz, Antti Kulppi; y el cofundador de Swappi: Hugo de la Fuente.

simo sentido. Nosotros, para ayudarlos a escalar dentro de nuestras más de 6.000 comunidades en 8 países y, ellos, agregando una cuota muy necesaria de innovación a lo que estábamos desarrollando", agrega Kulppi.

El CEO de Swappi, Ian Sutherland, añade por su parte: "Como emprendedores, siempre soñamos con construir algo valioso y, en algún momento, poder vender o integrarnos con un socio estratégico que nos permita escalar aún más rápido. Fue una decisión estratégica para potenciar lo que ya habíamos construido y llevar nuestra solución a miles de comunidades en toda América". En sus tres años de operación, han ayudado a gestionar proyectos en más de 500 edificios.

Sobre el *'exit'* y lo que significa para ellos, señala que es "un gran hito y logro

a nivel profesional, no solo para nosotros como equipo, sino también para el ecosistema" y agrega entusiasmado: "es el inicio de una nueva etapa".

Se trata de la primera compra por par-

SE TRATA DE LA PRIMERA COMPRA POR PARTE DE COMUNIDADFELIZ. "DEFINITIVAMENTE QUEREMOS SUMAR MÁS", DICE SU CEO.

te de ComunidadFeliz. "Definitivamente queremos sumar más. Hay varios fundadores que son de clase mundial con los que estamos hablando y permitirán aumentar nuestro portafolio", dice Kulppi. "Sabemos que estamos en un mercado muy competitivo, por lo que la in-

novación es clave y no hay nadie mejor para lograrlo que otros fundadores, que compartan valores y objetivos con nosotros", agrega.

EXPANSIÓN Y BÚSQUEDA DE INVERSIÓN

El ejecutivo también anunció que la empresa está en búsqueda de US\$14 millones en inversión de riesgo, con el objetivo de escalar operaciones en Estados Unidos y expandirse a Colombia. "Ya hemos iniciado conversaciones y firmado acuerdos para el *due diligence* con fondos nacionales e internacionales. Planeamos cerrar esta ronda en abril de este año, pero seguimos abiertos a reuniones con inversionistas interesados", comentó Kulppi.

Desde la compañía recalcan que la firma está alcanzando los \$10 millones de ingresos recurrentes anuales, con servicios financieros como pagos en línea y seguros, servicios de seguridad con el control de acceso y ahora con operaciones con Swappi. Aseguran que ya cuentan con una presencia "consolidada" en México, donde ya tienen 1.000 clientes, e iniciaron su expansión en Estados Unidos bajo la marca HappyHOA.com.

"Creemos firmemente que Swappi será una herramienta clave en esta nueva etapa de internacionalización, permitiendo una gestión más eficiente de proyectos y fortaleciendo nuestra oferta en nuevos mercados. Además, nuestros clientes han expresado una gran demanda por este tipo de soluciones, por lo que estamos muy entusiasmados de sumar al equipo a expertos en esta área", concluye Kulppi.