

A la fecha el grupo financiero ha invertido en 4 startups a través de su *corporate venture capital*. Además, ha creado soluciones propias como Bice ID para combatir el fraude por suplantación de identidad, la que planean abrir al mercado con un nuevo negocio para la compañía. **MARISA COMINETTI**

Con la misión de potenciar el desarrollo de nuevos negocios y soluciones innovadoras, nace hace cinco años en Bicecorp una nueva gerencia de Desarrollo e Innovación liderada por Guillermo Ferraro y que integra las áreas de M&A y Desarrollo Corporativo, y Ventures, compuesto por la gerencia de Innovación y el *Corporate Venture Capital (CVC)*. Y tras un quinquenio, los resultados han sido positivos, dicen, con un 2024 marcado por varios hitos en el área *ventures*, "con casos de éxito claros, resultados tangibles y reconocimiento del mercado", destaca Ferraro.

"Este equipo tiene el propósito de ser un aliado estratégico dentro de Bice, mediante el impulso de la colaboración interna, generación de alianzas externas y la promoción de una cultura de innovación, que habilite la experimentación y aprendizaje continuo", sostiene el gerente.

Por lo anterior, señala que en 2025 continuarán potenciando su foco estratégico en *Banking-as-a-Service* y finanzas embebidas. "Este modelo nos posiciona como un aliado clave, facilitando la integración de servicios financieros innovadores en los productos y servicios de nuestros *partners*", afirma.

FOCO EN STARTUPS

"En el CVC tenemos una tesis clara: Buscamos invertir o crear alianzas en *startups* que generen sinergias y se complementen con nuestros negocios principales, potenciando el conocimiento y nuevas oportunidades de crecimiento mutuo", acota la principal de esta área, Cecilia Martínez.

En ese sentido, precisa que las verticales de inversión son *fintech, insurtech, wellness* y *data* e IA. En cuanto a la inversión, dice que apuntan a etapas tempranas (pre semi-



Equipo en pleno: Lucas Patanó, gerente de Innovación; Domingo García, asociado de M&A y Desarrollo; Juan Pablo Peralta, *product manager* de Innovación; Nicolás Morales, subgerente de M&A y Desarrollo; Cecilia Martínez, CVC Principal, y Guillermo Ferraro, gerente de Desarrollo e Innovación de Bicecorp.

FINTECH CHILENA BEMMBO ES LA MÁS RECIENTE INVERSIÓN DEL ÁREA DE VENTURE CAPITAL:

Startups, una app de autenticación y un fondo VC en Latinoamérica: la fórmula innovadora de Bicecorp

"Tenemos el objetivo de ser first movers en todas nuestras iniciativas, marcando tendencia y definiendo la industria del futuro".
GUILLERMO FERRARO
 Gerente de Desarrollo e Innovación de Bicecorp.

lla, semilla y serie A), con *tickets* que van desde US\$ 100 mil hasta US\$ 1 millón.

A la fecha, han apoyado a cuatro *startups* chilenas: Fintoc y Bembo, concretadas en abril y diciembre del año pasado, respectivamente. Estas se suman a las otras dos de su portafolio: Shinkansen y Datamart.

Además, Martínez destaca las alianzas estratégicas realizadas con más de 10 *startups* en casi todas las empresas del grupo Bice, "lo cual evidencia cómo ha permeado la innovación en distintas áreas". Como ejemplos cita a Forpay, que se integró a Banco Bice, y a Checkeados con BK Servicios Financieros.

Para este año, Martínez comenta que el objetivo es seguir invirtiendo y creando acuerdos estratégicos que agreguen valor a las operaciones del *holding*. En ese contexto, precisa que el plan del CVC es realizar entre dos y tres inversiones anuales.

"Además, seguimos desarrollando y evaluando nuevas oportunidades en conjunto con las *startups* de nuestro portafolio", dice.

En paralelo, la ejecutiva adelanta que están buscando ampliar geográficamente sus inversiones —hasta ahora centradas en Chile—, incluida una posible inversión en un fondo de *venture capital* en Latinoamérica de manera "que nos permita acceder a nuevos mercados".

PROYECTOS INTERNOS

Desde la gerencia de Innovación, Lucas Patanó, destaca el desarrollo de Bice ID, una iniciativa orientada a combatir el fraude por suplantación de identidad: "Nuestra primera *regtech* ha logrado con éxito verificar clientes de forma remota y ahora, entendiendo el dolor que significa un fraude para los clientes y distintas industrias, asumimos

el desafío de ofrecer este producto a terceros como un nuevo negocio para el grupo".

También destaca dentro de los logros del año pasado el escalamiento de la alianza con Mercado Pago, en el desarrollo de su producto de cuenta remunerada, lo que ha superado todas las expectativas, "dando un paso más en la consolidación en el desarrollo del negocio de *Banking-as-a-Service*".

En esa misma línea, Patanó añade que empezaron a explorar el negocio de *Insurance-as-a-Service*, con el fin de ampliar su propuesta de valor en el mundo de las finanzas embebidas.

"Además, fortalecimos nuestra capacidad de experimentación, permitiéndonos innovar con mayor rapidez, diseñar nuevas propuestas de negocio, optimizar métricas clave y generar mayor interés en nuestros productos", concluye el ejecutivo.