

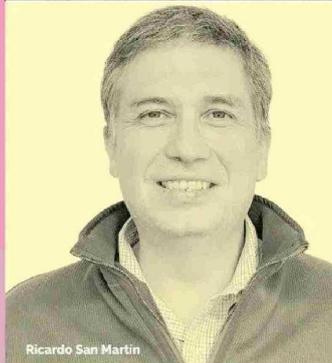
# EX CEO DE MACH SE LANZA CON INSURTECH



Ignacio Larrain



Arturo Fuenzalida



Ricardo San Martín

**Ignacio Larrain, junto a dos ex altos ejecutivos de Betterfly, está desarrollando una startup de seguros. Se llama Nask, funcionará en Chile y luego en Latinoamérica. ¿Su objetivo? Facilitar la implementación de seguros digitales para que firmas tech generen más ingresos.**

**E**l 31 de agosto fue el último día de Ignacio Larrain a la cabeza de Mach, la app de pagos del BCI, tras casi seis años. En su reemplazo quedó Diego Vidaurte, ex Santander y ex Falabella.

La salida de Larrain se venía gestando desde comienzos de año, pero -cuenta el exejecutivo- él mismo se encargó de hacer la transición. Luego de 20 años en el banco de la familia Yarur. Desde hacía tiempo le daba vueltas a la idea de emprender, como una mezcla de un proyecto profesio-

nal y personal: también quería irse a EEUU con su familia.

Desde el 1 de septiembre, Larrain trabaja en su startup de seguros Nask. Y para eso, se juntó con dos socios, ambos ex Betterfly: Arturo Fuenzalida, compañero suyo en Ingeniería Civil en la UAI, y Ricardo San Martín, quien previo a su paso por el unicornio chileno trabajó en Chilena Consolidada.

Cuando Larrain llegó a Mach, la empresa tenía un año, trabajaban 25 personas y había 1 millón de clientes. Cuando salió, los clientes se multiplicaron por 4 y los empleados superaban los 300. "Esa etapa de escalamiento es compleja porque por un lado se te exige que generes los ingresos y que este sea un negocio que se empiece a hacer sostenible. Y por otro, ir cuidando un montón de cosas de la operación, de la tecnología, para que funcione bien. Es un proceso bien vertiginoso", dice.

#### Los comienzos

El origen de Nask fue justo para el esta-

lido social. Ese día, de hecho, Ricardo San Martín salió de Chilena Consolidada, donde ejercía como gerente comercial para el canal de corredores. Él ya tenía la idea de emprender junto a Fuenzalida. Sin embargo, alcanzaron a trabajar seis semanas en desarrollar una corredora de seguros que tuviese un alto componente digital hasta que Eduardo Della Maggiora -que trabajaba en el mismo cowork- los invitó a sumarse a Burn to Give, hoy Betterfly.

En febrero de 2023 Fuenzalida renunció a Betterfly para retomar el camino de Nask. En diciembre de ese año salió Ricardo. Y ahora en agosto se sumó Larrain.

#### El negocio

La idea inicial de la startup mutó. Hoy Nask se plantea como una insurtech que tiene un modelo B2B2C con dos patas: una de ser habilitadores tecnológicos de seguros embebidos, "donde lo que se está comprando en ese momento puede robustecer la propuesta de valor si es que tú le agregas un seguro", dice Fuenzalida. Un ejemplo concreto es la asistencia en

viaje al momento de comprar un pasaje, o un seguro automatizado cuando se adquiere un auto, explican. Pues bien, ahí el foco del negocio está en plataformas tecnológicas: proptechs, fintechs, empresas de movilidad tipo Uber o Cabify. El objetivo es crearles seguros digitales que complementen sus negocios.

Y la otra pata, que surgió en el camino, es crear caminos digitales para las propias compañías de seguros.

"Lo que traigo como activo a Nask es cómo armar una empresa tecnológica, que es lo que tuve que hacer en Mach. Y para eso se requieren dos elementos importantes: uno, productos que sean digitales, no basta solamente con tener una póliza de seguros, sino que el producto sea digital y se pueda distribuir a través de canales digitales. Y dos, un stack tecnológico que soporte toda su operación para que no estemos pasado mañana llenos de papeles por todos lados, clientes firmando cosas, sino que realmente sea una cosa escalable. Si estamos pensando en Latam es porque queremos hacer algo grande".

Y agrega: "Estuve 15 años en la parte tradicional del banco, y de repente dicen 'tenemos el desafío Mach' y ahí te das cuenta de que no entiendes nada de tecnología. Uno pensaba que sabía, pero no. Te das cuenta que hay un equipo que está cuatro o cinco años más adelante que tú, en términos de lo que están haciendo, la agilidad con la que operan, la rapidez en la toma de decisiones. Y eso te hace cambiar el mindset: te equivocas y da lo mismo. O sea ¡qué bueno equivocarte rápido para aprender rápido!".

#### El futuro

Si bien Ignacio Larrain se trasladará a Miami, EEUU, el foco del negocio está en Chile primero, luego Latam. "Nosotros no estamos desesperados por romper el récord de lo que hizo Betterfly, la rapidez de la serie, nada de esas cosas, sino ofrecer soluciones tecnológicas y ser un habilitador tecnológico. A las empresas les hace sentido mejorar su propuesta de valor para llevar seguros y de esa manera también poder rentabilizar más la data", dice San Martín.

Y agrega: "En Latinoamérica es tan grande el gap de protección que tienen las personas, que el impacto que podemos hacer es súper grande. Así que probablemente Ignacio se va a demorar un poquito en abrir la sucursal de Miami porque vamos a estar más orientados probablemente a lo que ya sabemos que es la realidad regional". +