

TRAS ADQUISICIÓN DE BEMMBO POR PARTE DE BUK:

El balance de Bice Ventures por su primer *exit*: “Es positivo por donde lo veamos”

Destacan el hito que ello implica y también que la operación valida su tesis de inversión. Cuentan que recuperaron la inversión en Bemmbó, pero a su juicio, lo más relevante es “el valor estratégico” que generaron con ello. Van a seguir invirtiendo en *startups*, pero también con foco en hacer alianzas.

SOFÍA MALUENDA

La reciente adquisición de Bemmbó —*startup* chilena especializada en automatización de procesos financieros para las empresas— por parte de Buk no solo marcó un hito en el ecosistema local, sino que también lo hizo para Bice Ventures, que con ello concretó su primer *exit*. “Es 100% un hito”, reconoce Cecilia Martínez, *principal* de Bice Ventures y agrega: “Es positivo por donde lo veamos”.

“Aunque nuestro objetivo principal no es el *exit* de una *startup* de nuestro portafolio, sino generar impacto estratégico y acelerar el desarrollo de nuevos negocios para el grupo, esta operación valida nuestra tesis de inversión: apostar por empresas que resuelvan necesidades reales del mercado y de nuestros clientes, con equipos de alto nivel y gran capacidad de ejecución”, destaca Guillermo Ferraro, gerente de Desarrollo de Bicecorp.

Bemmbó, cliente de Bice desde 2022 y socio

estratégico desde 2024, se integró a la propuesta de *banking as a service* del *holding* con una solución tecnológica que apuntaba a simplificar y optimizar la integración de pagos y conciliación para empresas. Durante este tiempo, desde Bice Ventures aportaron capital, conocimiento especializado y acceso al ecosistema del grupo, lo que permitió la integración de la tecnología de Bemmbó en los sistemas del banco mediante Bice Connect y la exploración de nuevos usos.

“Nosotros recuperamos la inversión que hicimos en Bemmbó, pero lo más relevante al final es el valor estratégico que generamos con ello”, complementa Martínez. “Estamos felices por ellos también. Al final muestra todo el trabajo que han hecho y lo bien que lo han hecho”, señala. Destaca que la relación va a continuar y ven entusiasmados que se abran otras puertas.

Sobre el impacto en general, asegura que “habla bien de lo que está pasando hoy día en el ecosistema, sobre todo en Chile y también las perspectivas de crecimiento que tienen las *startups*”.

¿Se podrían venir más compras de *startups* por parte de sus pares? “Yo creo que se va a dar que tanto *startups* como empresas empiecen a comprar otras *startups*. ¿Por qué? Porque al final hay más madurez en el ecosistema, en lo que están haciendo las *startups*. Entonces empiezan a buscar formas de complementar lo que ya tienen. Y, por otro lado, también hoy día las empresas cada vez más están colaborando con *startups* y se van abriendo oportunidades de compra cuando los resultados están siendo positivos o cuando también la estrategia de algunas empresas es hacerlo”, explica.

LO QUE SE VIENE

Martínez relata que hoy en el portafolio de Bice Ventures tienen seis inversiones directas y a través del modelo de *client venturing* ya tienen más de 20 alianzas son *startups*.

“En términos de lo que queremos hacer, seguiremos seguir invirtiendo, pero nosotros somos muy selectivos porque tenemos que desarrollar el negocio, y a veces no hay un *fit* tan claro o tan fácil de encontrar para desarrollar negocios nuevos que queramos hacer. Entonces, vamos a seguir invirtiendo en dos *startups* por año máximo, probablemente, pero con harto foco también en hacer alianzas con *startups*. Cerramos ahora dos que estábamos conversando hace bastante tiempo, y probablemente en lo que queda el año vamos a cerrar varias más”, adelanta la *principal* de Bice Ventures.



Guillermo Ferraro, gerente de Desarrollo de Bicecorp, y Cecilia Martínez, *principal* de Bice Ventures.