



POR RENATO OLMOS

A través de una ronda levantada en la plataforma de financiamiento colectivo, Broota, la fintech chilena Blanco recaudó US\$ 1,7 millones para escalar su negocio de factoring y avanzar en su meta de transformarse en un banco digital apalancado por inteligencia artificial (IA) para micro y pequeñas empresas.

La startup es liderada por el ingeniero comercial Diego Contreras. Sin embargo, fue creada un año antes, en febrero de 2024, por su hermano Cristóbal Contreras –exjefe de operaciones comerciales de Xepelin– y Andrés Hortal, ejecutivo con experiencia en finanzas. Su foco inicial era el factoring digital y fue construida sobre software de terceros.

Blanco cierra ronda a través de la plataforma Broota para escalar su negocio de factoring

■ La fintech, liderada por exfundador de Xepelin, creó un modelo para financiar a micro y pequeñas empresas con la meta de convertirse en “un banco digital nativo de IA” para este segmento.

Diego Contreras, que fue parte del equipo fundador de Xepelin, se sumó un año después a Blanco, como socio y CEO, una vez que venció el plazo de una cláusula del

acuerdo de no competencia que firmó tras salir de la fintech.

Contreras contó que su idea era incorporarse a Blanco pero como un inversionista

pasivo y tener un asiento en el directorio, pero la “explosión” –como él definió– de la IA generativa en el campo de desarrolladores en 2024 lo llevó a cambiar de idea y entrar como socio fundador para hacerla una compañía nativa y basada en esta tecnología.

El CEO contó que su salida de Xepelin se debió a una “suma de factores”, principalmente por diferencias

con el CEO, Sebastián Kreis, y por sus nuevos proyectos personales, que lo llevaron a convertirse en pastor y crear su propia iglesia cristiana protestante Awaken, que comenzó sus actividades en junio del año pasado.

Era 2024, y mientras regía su acuerdo de no competencia, hizo sus maletas y junto a su familia se fue a estudiar cinco meses a México y Estados Unidos para obtener el título de pastor. En ese período llegó lo que dice fue la “explosión” de la IA generativa. “Para los que no somos técnicos y usamos IA, fue un año clave. Podías desarrollar un MVP



...JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS



Diego Contreras, CEO y cofundador de Blanco.

TAMARA SILVA

(Producto Mínimo Viable) o plataforma sin tener un equipo de ingenieros”, comentó.

Su vuelta a Chile fue en noviembre de ese año y se acercó a su hermano y Hortal con la idea de transformar a Blanco en una compañía nativa de IA. “Hacerlo todo agéntico, lo que también permitiría bajar el costo de operación y atender a las PYME aún más pequeñas”.

Cuatro meses más tarde, en marzo de 2025, se sumó al equipo fundador y asumió como CEO. Su primera tarea fue levantar US\$ 5 millones en capital. Recibieron dos propuestas de empresas de capital de riesgo de Chile y de la región que “no nos convencieron” y decidieron inyectar capital de sus propios bolsillos para desarrollar la nueva etapa de Blanco.

Todo por WhatsApp

La visión que tiene el equipo es transformarse en un banco nativo de IA para micro y pequeñas empresas con una oferta de distintos servicios financieros. Partieron con factoring, debido a la experiencia de décadas acumuladas entre los tres.

“Además, es un producto ancla con el que tienes mucho contacto con la PYME: en promedio hablas dos veces con los emprendedores al mes, lo

La querrela de Xepelin

■ En abril de 2024, a dos meses de la creación de Blanco, Xepelin presentó una querrela contra Rafael Morillas (exejecutivo de Xepelin y actual *head of revenue* de Blanco), acusándolo de haber utilizado información sensible de la compañía, constitutiva de secreto comercial, para crear Blanco, que también está enfocada en factoring.

En la acción también se menciona como eventuales beneficiarios a los socios Andrés Hortal y Cristóbal Contreras.

Consultado por DF por el estado de esta querrela, Diego Contreras señaló que, según los abogados, “el proceso se mantiene abierto y no ha registrado avances hasta la fecha”.

que abre una oportunidad de poder ofrecer otros servicios financieros”, dijo.

En su hoja de ruta aparecen *leasing*, créditos en cuotas, pólizas de garantía, tarjetas y cuenta corriente, siempre dentro de la vertical de *lending*.

Desarrollaron una plataforma tecnológica en la que los emprendedores pueden

registrarse y dar acceso a sus credenciales del Servicio de Impuestos Internos (SII) para que Blanco detecte automáticamente la generación de facturas. Y todo el resto ocurre en WhatsApp.

Los agentes de IA de Blanco pasan las facturas por sus modelos de riesgo, fraude y precio, y envían, automáticamente, una simulación al cliente por WhatsApp, quien puede aceptar o solicitar ajustes.

El financiamiento parte desde los US\$ 200 y sin tope. Según Contreras, compiten con los principales actores del factoring y la banca. Agregó que la tasa de interés va a depender de los costos de fondo, pero “podríamos operar al

0,7% si la factura es buena y los fondos pueden comprar”. Su vía de ingresos es esa tasa y una comisión que cubre los gastos operacionales.

Para financiar su operación levantan deuda con actores como BTG, Ameris y Mone-da. Este mes van a transar más de \$ 17 mil millones de unas 2.200 facturas, un crecimiento de 10 veces en monto comparado con el mismo mes del año anterior.

Contreras dijo que tienen ocho mil empresas registradas en su plataforma, de las cuales hay 2.100 activas y 1.232 con saldo. “Estamos creciendo en 600 empresas enroladas mensualmente”, dijo.

A la ronda –que complementarán con fondos de capital de riesgo para llegar a US\$ 5 millones– entraron 160 inversionistas, entre ellos, Daniel y Domingo Hiller (Movistar Arena), Cristián Morales (Olivo –family office de Larraín Matte– e inversionista en Cornershop), Clemente Pérez (Guerrero Olivos y ex-presidente de Metro) y Brian Thornton (Buydepa).

Contreras señaló que los recursos se destinarán para contratar personal comercial y para tener mejores condiciones para levantar deuda. “Por cada peso que levantas, puedes conseguir deuda 10 veces”, dijo.

US\$ 1,7 MILLONES

LEVANTÓ A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA BROOTA.