

POR MATEO NAVAS GARCÍA



LA FÁBRICA DE STARTUPS QUE PREPARA UN FINANCIERO CHILENO EN EEUU

HACE JUSTO UN AÑO, EL EMPRESARIO VITO SCIARAFFIA VENDIÓ ALTAFIG, FINTECH QUE FUNDÓ EN 2020. ¿EL COMPRADOR? JL HOLDINGS, UN FONDO DE MINNESOTA FUNDADO POR EL EMPRESARIO ESTADOUNIDENSE JOE LAHTI. AHORA, DE VUELTA EN SU ADMINISTRADORA INNEALTA CAPITAL, QUE TIENE OFICINAS EN TEXAS, PREPARA SU PRÓXIMA AVENTURA: LATEEDGE, UN VENTURE STUDIO QUE FINANCIARÁ CUATRO PROYECTOS TECNOLÓGICOS AL AÑO. YA CREARON EL PRIMER NEGOCIO Y QUEDARON SELECCIONADOS EN LOS CONCURSOS DE STARTUPS DE NVIDIA, AMAZON Y GOOGLE. SE LLAMA COLLEGEMATE AI Y LO LANZARÁN EL LUNES 7 DE OCTUBRE. “NOSOTROS ENTREGAMOS TODO LO QUE ESTÁ ALREDEDOR DEL NEGOCIO: CONTADORES, ABOGADOS, PATENTES”, DICE EL INGENIERO COMERCIAL.



La operación pasó desapercibida. Fue el 6 de octubre de 2023 y todos quedaron contentos, comenta un conocedor de los trámites. Es decir, la compañía Altafid, dedicada a la asesoría de patrimonio y fundada por el chileno Vito Sciaraffia, se vendió al conglomerado JL Holdings, entidad basada en Minnesota y presidida por el empresario norteamericano Joseph Lahti. La cifra se mantiene en absoluta reserva, pero un participante de las negociaciones entrega una pista: "Son unos altos ocho dígitos". Es decir, entre US\$ 50 y 99 millones.

Sciaraffia -chileno, casado, 43 años- fundó Altafid en 2020 con el objetivo de desarrollar una plataforma de administración de inversiones, optimización tributaria de carteras de inversión y planificación patrimonial. Todo este trabajo se hizo desde Innealta Capital, la administradora de fondos que él lidera y que está basada en Austin, Texas.

En plena pandemia expandieron el negocio de Altafid lo más rápido posible: aterrizaron en Chile, Brasil, Argentina, Perú, EEUU y España. Tres continentes en menos de un año. En Chile, que funcionó como la punta de lanza del proyecto, empapelaron las calles con publicidad, patrocinaron eventos, auspiciaron campeonatos de nieve, triatlones y fueron anfitriones de exclusivas comidas en distintos restaurantes de Santiago. Fue una apuesta agresiva que funcionó, pero que alertó a la banca tradicional. Incluso, levantaron a diversos ejecutivos de la industria financiera, entre ellos los ex Banchile Diego del Prado, Diego Jorquera y Sebastián Vásquez.

Llegaron a tener más de 100 empleados y oficinas en Santiago, Austin, Los Ángeles, Bloomington (Minnesota) y Chengdu (China). También usaron de forma incipiente inteligencia artificial, obtuvieron certificación PBC y cerraron alianzas con la Universidad Católica.

Y en medio de todo este crecimiento, Sciaraffia decidió vender. Ahora, la firma se prepara para empezar su segundo capítulo, pero sin su fundador.

JP Morgan, Berkeley e Innealta

La carrera de Vito Sciaraffia en el mundo de las finanzas comenzó de manera tradicional. Estudió ingeniería comercial en la Universidad Católica y al egresar trabajó en las filiales chilenas de JP Morgan y Citigroup. En 2006, con experiencia en el ámbito financiero local, se inscribió en un magister en finanzas y en un MBA en la Universidad de Chile.

Luego, se fue a California a estudiar un doctorado en la Universidad de Berkeley.

LA CIFRA DE VENTA DE ALTAFID SE MANTIENE EN RESERVA, PERO UN PARTICIPANTE DE LAS NEGOCIACIONES ENTREGA UNA PISTA: "SON UNOS ALTOS OCHO DÍGITOS". ES DECIR, ENTRE US\$ 50 Y 99 MILLONES.

Además, obtuvo otros dos magister en la misma universidad: uno en matemáticas y otro en administración de negocios. Fue entonces cuando se le abrió la posibilidad de trabajar en el mercado norteamericano y no regresó a Chile.

En 2011 comenzó a trabajar para la Universidad de Austin, Texas. Dos años después ingresó a Dimensional Fund Advisors (DFA), una de las firmas de inversiones privadas más grandes del mundo, también ubicada en la capital de Texas. Y en junio de 2015 apareció en el mapa una incipiente administradora: Innealta Capital. Partió como socio minoritario, fue director de investigación y en 2016, cuando los mayoritarios retiraron utilidades para salir del negocio, Sciaraffia hizo una oferta para comprar su participación. Pidió préstamos, utilizó sus ahorros, e incluso, en 2017, hipotecó su casa. La movida funcionó. En un par de años había logrado pasar del 1% al 75%. En 2018 terminó de pagar y se convirtió en controlador de la administradora que ha sido seleccionada varias veces por Morningstar por gestionar uno de los fondos más rentables de EEUU.

Exit de Altafid

Personas conocedoras de la venta comentan que si bien Altafid creció rápidamente en el mercado chileno, tuvo que enfrentar distintas tensiones con el mundo bancario nacional. "Pensar que era una amenaza a su negocio", dice un consultado. Esto, porque la compañía ofrecía una asesoría en inversiones internacionales a comisiones mucho más bajas de las empresas financieras chilenas.

A medida que ampliaban su base de clientes en territorio nacional, los vínculos con bancos y administradoras tradicionales se tensionaron. Esto obligó a que Sciaraffia dedicara más tiempo al negocio de Altafid y menos a Innealta. Esta dualidad, comenta un conocedor, generó tirantez en ambas firmas. Entonces, en 2023, decidió salir de la fintech y centrarse en su gestora de activos.

En ese proceso apareció Joe Lahti, quien ya era un accionista minoritario. Graduado de Harvard y ex director de distintas empresas abiertas a bolsa, Lahti fundó en 1989 JL Holdings, un conglomerado enfocado en

comprar compañías en etapa temprana. Según personas al tanto, él gestionó la creación de un nuevo vehículo para comprar la fintech. También se dedicó a la captación de aportantes para adquirir Altafid.

Ahora la compañía cambió su modelo de negocios: se convirtió en una firma 100% tecnológica que busca colaborar estrechamente con los bancos, más que con personas naturales. "Dotamos a los asesores financieros de un completo conjunto de herramientas interconectadas diseñadas para simplificar la toma de decisiones, ampliar su oferta de productos y soluciones y reducir los costos operativos. Esto permite a Altafid mejorar la eficiencia y la productividad de los asesores financieros, permitiéndoles dedicar más tiempo a atender a sus clientes y a fomentar valiosas relaciones con ellos", se lee de su página web.

Tiene alianzas con instituciones como BNY Mellon, Charles Schwab & Co, Apex Fintech Solutions, además del acceso a soluciones de BlackRock, Franklin Templeton, JP Morgan y State Street Global Advisors.

Sus oficinas centrales están en Santiago y en Bloomington, Minnesota, Estados Unidos.

Venture studio

Luego de la venta de Altafid, Sciaraffia quiso tomarse un año de descanso, pero sólo duró un par de meses. A inicios de 2024 reflovió una idea de negocio que surgió en 2019: LatEdge, un venture studio enfocado en la creación de proyectos tecnológicos.

El proyecto nació en 2019 con la creación de su primera startup: Altafid. Pero como dicha firma generó tanta tracción, obligó a Sciaraffia a poner en pausa el venture studio. Ahora, con la firma vendida, busca desempolvar el plan y reanudar la creación de compañías tecnológicas. Para eso se juntó con distintos fondos e incubadoras, como la chilena Magma (de Nathan Lustig) y las estadounidenses Y Combinator y TechStars para tener una pincelada de los "dolores" de la industria.

El plan es desarrollar cuatro firmas tecnológicas y financiar cada una con US\$ 200 mil al año. El objetivo es testear proyectos con el capital suficiente para operar durante 12 meses. Luego de ese periodo se hará una evaluación: si la empresa no cumple con los estándares de crecimiento, se tira a la basura, pero si va por buen camino, se financia por otro año más.

"En Chile hay muchísimo talento humano. La gente habla inglés, la zona horaria coincide con la de EEUU, y, en general, tienen ganas de trabajar. ¿Entonces por qué no se hacen tantos emprendimientos? Acá viene la crítica: porque si bien hay ganas, existe un apoyo superficial del Gobierno y de los empresarios", señala Sciaraffia.

Una de las personas que lo está ayudando en este plan es otro chileno: Gonzalo Maturana, PhD en Finanzas por la Universidad de Texas en Austin y académico de la Emory University en Atlanta. También está

Alfred Zhang, un matemático chino de la Universidad de Chicago que también trabaja en la administradora de Sciaraffia. Otros chilenos que lo acompañan en el proyecto son Carla Fava y Francisco Simian.

El objetivo de este venture studio es que los emprendedores se enfoquen 100% en el proyecto. "Nosotros entregamos todo lo que está alrededor del negocio: contadores, abogados, patentes. Lo armamos en EEUU, cosa que el emprendedor se preocupe sólo de desarrollar la idea", comenta.

Y agrega: "Estimaciones dicen que el 80% de las ideas de los emprendedores nunca ven la luz. Es decir, gastan tiempo y éstas nunca se materializan. Y ese 20% que logra salir, cerca del 75% no termina por ser rentable. Pero si agarras al emprendedor y le aseguras que estará en ese 20%, le potencias sus posibilidades de éxito por cinco".

Sciaraffia dice que desde el 7 de octubre comenzarán a recibir ideas de negocio para incorporarlas al portafolio de LatEdge Ventures y que, por ahora, se enfocarán en dos industrias: edtech y fintech.

El primer proyecto

LatEdge ya tiene el primer proyecto: se llama CollegeMate AI, una edtech que entregará apoyo académico a estudiantes de carreras de pregrado en EEUU. En un comienzo, se enfocarán en las mallas de finanzas, economía, contabilidad y administración. Será una app gratuita para universidades y alumnos, y que "acompañará" a los usuarios hasta que egresen. Luego, la plataforma los ayudará a encontrar trabajo en el sector financiero. De hecho, adelanta el chileno, ya cerraron alianzas con BlackRock, JP Morgan, State Street, Citi, entre otros. Este tipo de instituciones será la que pagará un fee para mantener el negocio de CollegeMate.

Mañana, lunes 7 de octubre, se estrenará una versión beta de la app. Ya tienen compromisos con Stanford, Berkeley, Universidad de Chicago, Universidad de Texas en Austin y Emory, en Atlanta, dice Sciaraffia. Actualmente están trabajando cerca de 20 colaboradores. "Hay personas desde España, Italia, Chile, Inglaterra y EEUU", comenta.

Y por ahora, el plan va bien encaminado. Postularon a los programas de aceleración de startups de Google, Nvidia y Amazon y quedaron en los tres. Más que el capital entregado, dice un conocedor, lo importante es la infraestructura y apoyo que entregan estas instituciones.

La idea, adelanta el chileno, es que durante octubre, noviembre y diciembre un grupo selecto de usuarios de estas cinco universidades use la plataforma y encuentre fallas técnicas. "Queremos que traten de destruirla, que la rompan. Esto, para que nosotros luego la arreglemos y la lancemos oficialmente en enero".

¿El objetivo a mediano plazo? Que por lo menos dos de los proyectos de LatEdge Ventures sean liderados por chilenos. "Estoy seguro que hay potencial", concluye Sciaraffia. ✦

LOS TRES FRACASOS DE SCIARAFFIA

A pesar de haber tenido éxito en una serie de negocios -Sciaraffia dice que lograron desarrollar diversos proyectos que luego se vendieron a buen precio, como Altafid y otra startup de índices bursátiles-, el ingeniero chileno también ha tenido tropiezos. Él entrega tres.

El primero fue una empresa de educación que nació en 2020. "Fracasó porque nuestro equipo estaba repartido en múltiples proyectos y delegamos mucho. No quisimos cerrarlo y terminamos botando plata a la basura. Eso nos sirvió como experiencia. Hoy sabemos que el que mucho abarca, poco aprieta", recuerda.

El segundo fue una inversión en una startup dedicada a la agricultura. "Invertí cerrando los ojos y nunca me metí mucho. Y fracasó. En términos de dólares, ha sido de las pérdidas más grandes que he tenido. Eso me dio otra lección: no somos buenos para elegir proyectos donde no tenemos conocimiento".

El tercer fracaso tiene que ver con un proyecto de mensajería con IA. Era, en palabras de Sciaraffia, "mucho tech, vanguardia y algoritmos de seguridad". "Me invitó un tipo que tenía 40 patentes. Le pregunté a mi equipo y me dijeron que no. Pero yo sí quería. Al final, le metí mucho tiempo. Y perdí seis meses en los que no se concretó nada. Ese fue otro tirón de orejas: se necesita infraestructura, plazos, y si la persona no funciona, hay que cambiarla".