

Título: Fintech de asesoría financiera espera gestionar US\$ 1.000 millones en el primer semestre de 2024

La firma ha mantenido conversaciones con importantes entidades financieras del país norteamericano para cerrar acuerdos comerciales.

POR VICENTE VERA V.

En 2019 dos ejecutivos de Consorcio corredores de bolsa, Matías Correa y Rodrigo Arriagada, y el ejecutivo de EuroAmérica, Diego Tirado, dieron vida a Sherpa, una fintech que en 2022 cambió a su nombre actual, Lakpa, firma que brinda servicios de asesoría financiera y que recientemente comenzó a operar en su segundo mercado: México.

Con más de US\$ 350 millones en activos administrados en Chile –a través de su plataforma que conecta a clientes con asesores financieros que ofrecen productos y gestión de portafolios– los socios de Lakpa decidieron instalarse en México debido a las oportunidades que ofrece este país de 126 millones de habitantes.

Para ello, en octubre de 2022, Correa se trasladó a Ciudad de México, lugar de donde está supervisando los primeros pasos de Lakpa en el país azteca.

Cabe recordar que LarrainVial tiene el 50% de la propiedad de esta fintech.

La hoja de ruta

La puesta en marcha en México no ha estado exenta de desafíos ya que han enfrentado un mayor nivel de burocracia, en comparación a los procesos regulatorios de Chile.

Respecto del negocio de asesores financieros independientes, Correa relató que en México existe una menor cantidad que en Chile. Para hacer frente a ello, Lakpa desarrolló



El equipo de Lakpa, de izquierda a derecha: Pilar Vicuña, Giorgio Giannoni, Diego Tirado, Matías Correa, Pablo Ramírez, Rodrigo Arriagada y Andrés Quiroga.

Fintech de asesoría financiera Lakpa arriba a México y espera gestionar US\$ 1.000 millones en el primer semestre de 2024

varias reuniones para encontrar los perfiles adecuados de acuerdo a su negocio.

Pese a las dificultades iniciales, los ejecutivos chilenos adquirieron una sociedad de asesoría financiera en México, estructura legal que facilitó la puerta de entrada de Lakpa en dicho país, dijo Correa.

De hecho, Tirado mencionó que uno de los factores que inclinó la

balanza en favor de México como primer mercado de internacionalización de Lakpa fueron los avances regulatorios que ha hecho este país en materia fintech.

Asimismo, para acelerar el proceso de instalación comenzaron a reclutar el equipo en México. Uno de los primeros fue *chief operating officer*, Pablo Ramírez.

El ejecutivo cuenta con más de

15 años de experiencia en el sector financiero del país norteamericano, desempeñándose en entidades como Invex y el Grupo Bursátil Mexicano (GBM).

En estos meses, –aún en marcha blanca– ya han tenido conversaciones con importantes actores del mercado local, como Santander Scotiabank, GBM, BBVA, entre otros, con el objetivo de cerrar acuerdos

La meta de la compañía es alcanzar los US\$ 200 millones en activos administrados en México al cierre de este año, dijo su fundador, Matías Correa.

comerciales.

Asimismo, están participando de algunas ruedas de *family office* con actores como BlackRock y Finamex.

El mercado mexicano versus el chileno

El segmento objetivo de los clientes que buscan captar en México son personas que mantengan ahorros e inversiones entre US\$ 200 mil a US\$ 5 millones.

Correa indicó que la meta de Lakpa es alcanzar los US\$ 200 millones en activos administrados a fin de año en México.

A nivel local, Tirado destacó que durante el primer semestre de 2023 las operaciones crecieron cerca de 50% y continuaron expandiendo su red de asesores y alianzas con entidades financieras para acceder a más productos de ahorro e inversión. En la actualidad, cuentan con una cartera de más de 2.500 clientes activos.

Las ambiciones en Lakpa son grandes. Correa apuntó a que aspiran a convertirse en el mayor asesor de inversiones independientes de la región. Muestra de ello, es que también están desarrollando negocios a menor escala en Ecuador y Bolivia. La meta es alcanzar los \$ 1.000 millones en activos administrados al término del primer semestre de 2024.