

Fecha: 29-03-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Entreteles

Pág. : 21
 Cm2: 564,3

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Entreteles

• MARÍA JESÚS COLOMA

La idea original de los socios de la *fintech* nacional Abaqus era democratizar las finanzas por medio de la tecnología e innovación. Era 2014 y sus cinco fundadores —Damián Gelerstein, Ivo Kovacevic, Gonzalo Reyes, José Ignacio Villarroel y Cristóbal Mackenzie— se unieron para armar algo similar a lo que hace hoy Fintual. “En Estados Unidos eso estaba recién apareciendo con fuerza y nos parecía que había una oportunidad súper interesante”, dice Reyes.

Cuando comenzaron se dieron cuenta de que no querían levantar capital y tampoco sacrificar independencia. “Queríamos construir algo con nuestra propia visión y tener libertad para tomar decisiones, así que optamos por avanzar financiándonos con nuestros propios recursos”, dice Villarroel. Y agrega: “Empezamos a preguntarnos dónde era más factible construir un negocio sostenible desde el inicio. Ahí es cuando decidimos enfocarnos en el segmento de alto patrimonio en Chile, trabajando como *multifamily office*”.

Adicionalmente había otra gran diferencia. Dicen que es tradicional que quienes forman esto son ejecutivos que cuentan con carteras de clientes; en su caso, ninguno de ellos venía del área comercial, sino que de la parte más técnica: inversiones y tecnología.

Abaqus parte de dos lugares, cuentan. Por una parte, del Departamento de Ciencias de Computación de la Universidad Católica e IM Trust (actual Credicorp). Gelerstein y Villarroel eran compañeros de generación y luego entró Mackenzie. Posteriormente Gelerstein entró IM Trust, donde conoció a Kovacevic y Reyes, así terminaron todos unidos. “Esa mezcla fue la que dio origen a la compañía”,



Los socios fundadores de la *fintech* Abaqus.

Abaqus, la *fintech* nacional con oficina en Reino Unido y Brasil que apuesta por el mercado previsional

dicen los cinco, quienes partieron antes de los 30 años.

Pese a ese historial poco común en el sector, la apuesta funcionó y el primer año cerraron casi 20 clientes. Desde el comienzo la tecnología era clave, pese a que comenzaron como asesores de altos patrimonio fueron desarrollando herramientas propias para consolidar la información financiera. La plataforma permitía, entre otras cosas, integrar cartolas de distintos bancos, en

múltiples monedas, junto con inversiones en fondos mutuos, acciones u otros instrumentos, para generar una vista agregada del portafolio. Además, realizaba análisis profundos automatizados, cálculo de rentabilidad agregada, identifica los orígenes de la rentabilidad y mostraba la exposición por moneda y tipo de activo.

“Tuvinos un crecimiento bastante rápido. Además, en ese proceso aprendimos a vender”, dice Villarroel. “Las

personas que llegaban veían que el equipo era muy experto en lo que hacíamos y eso generaba mucha confianza”, sostiene Kovacevic.

Cuando Abaqus ya contaba con una plataforma para sus clientes de *wealth management*, se dieron cuenta de que las herramientas que habían construido con inteligencia artificial podían ser útiles también para otros actores del sector. Y el punto de inflexión ocurrió cuando un cliente institucional les pi-

dió comprar esa infraestructura tecnológica, aceptaron y decidieron apostar por ese negocio. Tras esa primera venta se sumaron nuevos contratos y el 2018 la empresa inició formalmente la construcción de su línea de soluciones tecnológicas como unidad de negocio.

A la fecha, aseguran estar creciendo un 54% anual.

En la empresa trabajan 68 personas y siguen con la política de no salir a buscar financiamiento externo. Hoy tiene entre sus clientes en Chile a Bci, LarrainVial, Moneda Patria Investments, Caja Los Andes.

Expansión internacional

Inicialmente, la ruta apuntaba hacia Latinoamérica, particularmente a Perú y Colombia. Sin embargo, la pandemia modificó esa estrategia. Y en 2021 comenzaron operaciones en Londres, abriendo una oficina de la mano de Gelerstein. Al comienzo asesoraban a familias chilenas instaladas en Europa, lo que les permitió desarrollar una cartera de clientes en Reino Unido, Europa continental y Estados Unidos. “El desempeño comercial ha sido mucho mejor en los mercados desarrollados que en los países latinoamericanos”, asegura Gelerstein en videollamada desde Londres.

Este año abrieron oficinas en Brasil.

En el exterior trabajan con clientes institucionales y *family offices*.

Un nuevo desafío que sumaron ahora es con el mundo previsional. Tras la aprobación de la reforma que permite el ingreso de nuevos competidores, Abaqus es el *partner* tecnológico de la AFP Multiplica, liderada por Nicolás Glisser y que espera entrar al mercado con la nueva licitación. Explican que no es un interés reciente, sino una oportunidad que se abrió. “El atractivo principal es poder construir infraestructura tecnológica desde cero, en lugar de adaptarse a sistemas heredados”, dice Kovacevic.