

RESCATAN SUS HABILIDADES BLANDAS:

# Cinco mujeres líderes que marcan pauta en la industria *fintech* chilena

Experiencia y trayectoria profesional sólida, visión innovadora y apertura al diálogo, son algunas de las características que las han llevado a marcar tendencias e impulsar los cambios necesarios para abordar los desafíos que enfrentan las finanzas digitales.

TRINIDAD VALENZUELA



**Susan De Raadt,**  
 GERENTA GENERAL Y  
 FUNDADORA DE MI  
 PORTAL SEGURO

Susan De Raadt es ingeniera comercial y ejerce hace más de 35 años. Fue gerenta general de una aseguradora multinacional, donde lideró cambios en sistemas, normativas y regulaciones. Una experiencia “on the job” que le brindó habilidades analíticas y una comprensión profunda de la tecnología en los negocios.

Esas características fueron decisivas en la visión que la llevó a fundar y desarrollar Mi Portal Seguro, *insurtech* que simplifica la obtención de seguros, y que logró ser rentable en solo tres años. En contraste con su experiencia anterior, donde tenía un equipo y recursos establecidos, “al emprender me encontré solo con mis propias habilidades y determinación”, afirma.

Convencida de que los seguros son una “caja negra”, quiere transparentar y simplificar el proceso de compra de seguros para empresas, ofrecer productos y precios estandarizados y accesibles, aprovechando la tecnología para mejorar la experiencia de los clientes y promover la innovación en la industria.

**“Nadie espera que una ejecutiva a los 60 años tenga una startup y esté desarrollando tecnología”.**



**María Ignacia Jofré,**  
 COFUNDADORA  
 DE CLAY FINTECH

Cofundadora y *chief growth officer* de Clay Fintech, empresa de *software* financiero, en 2022 fue elegida como una de las mujeres más influyentes del país por la revista Forbes, debido a su colaboración en el proceso de la Ley Fintech, hito del que rescata la capacidad de acuerdos y la visión del futuro de la industria: abierta y competitiva.

La economista asegura que el proceso de establecer y expandir una empresa entrega una percepción genuina de la realidad, que incluye la comprensión de sus dificultades inherentes, así como la necesidad de abordar una amplia gama de aspectos. “Uno está con las manos en la masa y debe saber de muchos temas, lo que es un baño de realidad y humildad”, comenta.

En su desarrollo profesional combina la educación continua con la experiencia práctica, y cree que en Clay puede desplegar su talento, aplicando los conocimientos que adquiere constantemente.

A su vez, tiene el ideal de construir el futuro de la gestión financiera y contable de las empresas.

**“Emprender me ha dado un baño de humildad y experiencia práctica que difícilmente da la academia”.**



**María Fernanda Juppert,**  
 CEO DE CRYPTOMKT

Abogada y doctora en Administración de Empresas, recibió el premio a la “Excelencia en liderazgos financieros, *fintech* y startups” en FinNext Dubai 2024, por su papel al frente de la empresa de criptomonedas CryptoMKT. Con un enfoque resiliente y constante, ha enfrentado desafíos y aprendizaje de cada experiencia, al preguntarse “qué pude haber hecho mejor, qué errores no quiero volver a cometer, y cómo aportar a que en cada ecosistema en que participo haya mejores resultados”.

En el área *fintech*, su mayor logro ha sido liderar la internacionalización de CryptoMKT, y destaca la segregación de cuentas como un avance que fomenta la organización financiera personal y la educación.

También registra una extensa trayectoria académica como decana de Derecho en Uniacc, comisionada de la Comisión Nacional de Acreditación y directora de Derecho en la Universidad San Sebastián, entre otros cargos.

Sin embargo, su desafío y proyecto más importante son sus hijas, “el motor de mi vida”.

**“Mi única meta es mirarme al espejo y sentir que di lo mejor de mí en cada desafío”.**



**Pilar Vicuña,**  
 JEFA DE EXPERIENCIA DE  
 PARTNERS DE LAKPA

Después de una búsqueda exhaustiva para encontrar a alguien con empatía, buena llegada, proactiva y con habilidad de enseñar, los ejecutivos de la *fintech* de asesoría financiera Lakpa encontraron a Pilar Vicuña para liderar la experiencia de los *partners*.

Profesora general básica y magister en Dirección y Gestión Educativa, con más de 15 años en educación, está convencida de que la educación formal es un punto de partida y nunca se termina de aprender, por lo que actualizarse es clave para un buen desempeño. Rescata la importancia del aprendizaje continuo, el diálogo y la formación STEM (ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, por sus siglas en inglés) para abordar desafíos.

Trabaja en un sistema de educación digital que permitirá a los asesores entregar un mejor servicio a sus clientes. Pero a pesar de que destaca el papel de la tecnología en el futuro de las finanzas —especialmente de la IA—, enfatiza en la importancia de la humanización.

**“Las carreras no nos definen, todos podemos ser un aporte cuando le ponemos pasión y profesionalismo”.**



**Paula Sobral,**  
 GERENTE COMERCIAL  
 DE UPAGO

Paula Sobral es ingeniera comercial y afirma que el enfoque interdisciplinario de la formación STEM le ha sido fundamental para abordar sus desafíos desde múltiples perspectivas, con creatividad, pensamiento crítico y la certeza de que la tecnología ofrece soluciones a problemas relevantes.

Su meta principal en el mundo *fintech* es contribuir a la claridad y accesibilidad de los servicios financieros. Reconociendo que la aparente complejidad del sector puede ser una barrera significativa para muchos individuos, se propone “trabajar hacia un futuro en que la tecnología financiera no solo sea eficiente y rápida, sino también transparente y comprensible para todos”, dice. Para ello, considera crucial un esfuerzo colaborativo entre diversas entidades y profesionales en la industria.

Además, se manifiesta comprometida con “promover la innovación responsable en la industria *fintech*; con el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas, con la seguridad, la privacidad y la equidad presentes”.

**“Mi progreso se basa en la capacidad de adaptarme a entornos dinámicos, comprender las necesidades de los clientes y mi proactividad”.**