

PUNTO DE PARTIDA

POR MATEO NAVAS GARCÍA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

TERCERA GENERACIÓN DE GRUPO HITES DEBUTA EN EL

NEGOCIO FINTECH

SE LLAMA MENTO Y FUE CREADA POR EL NIETO DE ISAAC HITES, FUNDADOR DE LA EMPRESA DE RETAIL. ES UNA APP QUE ENTREGA CRÉDITOS DE CONSUMO DE ENTRE \$ 50 MIL A \$ 300 MIL. "BUSCAMOS LLEGAR A UN PÚBLICO QUE HISTÓRICAMENTE HA SIDO RECHAZADO POR LA BANCA TRADICIONAL", DICE SU CEO. EL OBJETIVO PARA ESTE AÑO ES LLEGAR A 100 MIL CLIENTES Y ORGANIZAR UN PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN.

Desde hace dos años se viene silenciosamente fraguando un nuevo negocio financiero ligado al grupo Hites. Todo comenzó a mediados de 2019, cuando Ian Hites (28, ingeniero comercial UAI, nieto de Isaac, co-fundador de la empresa de retail) acudió al evento Chile País Digital. Ahí, en uno de los salones del Hotel W, conoció a un alto ejecutivo de Wilobank, el primer banco digital argentino y recientemente adquirido por Ualá, el último unicornio de ese país. "Me gustó tanto su modelo de negocios que dije: 'quiero hacer eso'", recuerda Hites desde las oficinas de Nialem, la inmobiliaria ligada a su familia.

Ese mismo año Ian -que trabajaba en Cis Consultores, una firma ligada a Enrique Bone, presidente del directorio de Empresas Hites- tomó un avión a Miami para acudir a otro evento: el Lendit Fintech, un congreso que reunió a diversas empresas del rubro. "Quería saber cómo funcionaba el ecosistema, porque cuando uno empieza y busca en Google, se marea", dice. "Yo tenía una idea en mi cabeza y fui para allá para conocer a los proveedores que me permitieran desarrollar este negocio. Estaba en pañales, no tenía nada, ni siquiera una empresa constituida".

Ya de vuelta, se tomó un año para desarrollar un modelo de negocios que fuera atractivo para inversionistas. Y lo fue. Según Hites, tenía dos alternativas para conseguir recursos: levantar capital de un family office o tocarle la puerta a su propio grupo familiar. Eligió la segunda, y acá justifica su decisión: "Chile tiene muchas oportunidades. Corfo ha hecho un excelente trabajo. Pero yo tenía una complejidad. Al ser un negocio tan regulado, un capital semilla no iba a ser

suficiente. Vi la posibilidad de que el grupo de la sucesión de mi abuelo me diera las espaldas para sacar el proyecto adelante".

Se juntaron en la sala de reuniones de Nialem y ahí les presentó los detalles del negocio. Respecto a la cantidad de plata que le pusieron, Hites afirma que se mantiene en reserva. La inversión, eso sí, la concretaron a través de la sociedad Inversiones Niágara S.A., vinculada al family office de la sucesión de Isaac Hites Averbuck, cofundador de la compañía de retail y quien falleció en julio pasado.

Luego, en octubre de 2020, contrató al primer trabajador que lo ayudó a desarrollar la plataforma (David Roco). Con él profundizaron las integraciones y la arquitectura tecnológica de la empresa. Se tomaron hasta noviembre de 2021 para tener la primera versión de Mento. Y así, dos años después de la primera idea, lanzaron la versión beta. Ahora la app funciona solo con invitación y en marzo la abrirán al público. Y el objetivo para este año no es menor: cerrar 2022 con 100 mil clientes.

El negocio: créditos de consumo

Ian Hites llevaba unos meses masticando la idea, pero fue en un Uber cuando se dio cuenta de que el negocio iba por buen camino. "Al conductor se le pinchó un neumático y se puso a llorar. Me dijo que el repuesto le iba a costar 150 mil y que no lo iba a poder comprar porque nadie le daba un crédito por ser trabajador independiente", recuerda. "Justo estaba desarrollando Mento y ese episodio fue un gran switch. Ahí comencé a pensar en ofrecer créditos a personas que no podían acreditar renta".

Mento es una aplicación que ofrece

créditos de consumo de entre \$ 50 mil a \$ 300 mil: las personas bajan la plataforma, le sacan foto a su cédula de identidad y entregan los datos de su cuenta bancaria. Con esto, pueden ver a qué créditos aplican y a cuáles no. Luego, el usuario lo solicita, firma el contrato y en 24 horas recibe el monto en su cuenta corriente. El crédito lo paga en cuotas.

La mayor innovación, dice Hites, es la evaluación crediticia del usuario. "Muchas personas quedan fuera del sistema financiero. La idea es darle acceso a créditos a personas que han sido rechazadas de las instituciones tradicionales". Y agrega: "Validamos la identidad, analizamos las cuentas de nuestros clientes con *scraping* (técnica para extraer información de plataformas digitales) y trabajamos con burós de crédito. Luego, todo eso lo metemos a una juguera para generar una calificación de cada usuario".

Hites agrega que a diferencia de las instituciones tradicionales, como bancos y cajas de compensación, en Mento usan otros métodos para calificar la responsabilidad crediticia de los usuarios. Con estas nuevas técnicas llenan cuatro categorías: honorabilidad, aversión al riesgo, impulsividad y prolijidad.

Pero Mento, aparte de los solicitantes de crédito, tiene otro actor: los colocadores de dinero. "Nosotros somos los intermediarios entre el que presta y el que recibe, somos la cara visible", explica Hites. "El prestador puede ser una administradora general de fondos o un family office. Jamás será una persona natural, porque es un modelo fracasado en todas partes del mundo. Ya he estado en contacto con algunas (AGF y family offices)".



Ian Hites (28), fundador y CEO de Mento.

LEY FINTECH: "HAY COSAS QUE ME INCOMODAN"

Ian Hites dice que el proceso de la ley fintech lo "están mirando todo el rato" y que es importante su tramitación porque "regulará a actores que hoy operan al filo de la ley".

Ante esto, el CEO de Mento dice que han hecho llegar sus comentarios "porque hay algunas cosas que me incomodan, que se están dejando de lado".

"Una ley es para todos, pero siento que hay un grupo que no quiere que las cosas cambien. Las fintech sí quieren cambiar, pero hay bancos que participan de las mesas y que no practican lo que predicán, entonces eso genera dificultades que hay que modificar", complementa.

Hites, eso sí, advierte que "todavía falta mucho para que algo se concrete". Y agrega: "No sé si será una prioridad de la próxima administración presidencial".

Hites afirma que la tecnología que ellos desarrollaron es una pequeña fracción de la que ocupan. Tienen acuerdos con una serie de otras fintechs (chilenas y extranjeras) que se dedican a realizar *scraping* y otros servicios. "Para qué voy a desarrollar algo que ya existe y que no le agrega valor a lo que quiero crear", indica.

El horizonte: ser banco digital

En agosto de 2021 Hites tomó una decisión difícil: botar todo el modelo de negocios a la basura. ¿La razón? Un cambio regulatorio que se estaba discutiendo en la industria y que podía, eventualmente, interferir en el proyecto. "Tuvimos que armar uno de nuevo. Fue una gran caída. Tomamos la decisión de postergar la salida al mercado y adaptarnos a los eventuales cambios normativos que podrían haber afectado el negocio", confiesa.

Respecto a la regulación, Hites asegura que "son pulcros" y que hablaron con diversos abogados y expertos: "Es muy *sexy* salir rápido, pero no es lo mismo crear una plataforma de e-commerce que abrir una empresa que ofrece créditos en donde todo está regulado". De hecho, para desarrollar el plan de cuentas y su negocio contable recibieron asesoría de Deloitte.

»»
INVERSIONES NIÁGARA S.A., SOCIEDAD VINCULADA AL FAMILY OFFICE DE LA SUCESIÓN DE ISAAC HITES, ES LA ENTIDAD QUE RESPALDA ECONÓMICAMENTE ESTE PROYECTO.

Y agrega: "Lo que va a diferenciar una buena a una mala fintech, es el poder respetar la regulación y entender a los clientes. No se trata de ser la más grande, sino la que mejor entienda a los usuarios. Hay muchas que lo están haciendo bien, pero otras que lo están haciendo mal".

Respecto a los próximos planes, Hites afirma que el segundo trimestre buscarán concretar un aumento de capital para consolidarse en Chile y empezar a mirar al

resto de la región. "No vemos la posibilidad de ofrecer créditos hipotecarios, pero si nos interesa mucho crear un botón de pago con financiamiento (*buy now, pay later*). También nos gusta mucho la idea de emitir tarjetas. Hace rato estamos pensando en nuestro próximo producto", reflexiona.

Pero el horizonte a largo plazo es el mismo que tuvo en el evento en el W: convertir Mento en un banco digital. "El tiempo lo dirá. Ese es el sueño".

"MI ABUELO FUE INVISIBLE"

La competencia de Mento está poblada de diferentes actores. Al frente tienen a bancos, cajas de compensación y retail financiero, entre ellos Hites, la multitienda ligada a su familia. Sin embargo, Ian afirma que, a diferencia de muchos de sus competidores, ofrecen mejores condiciones.

Respecto a su familia, Ian dice que era muy cercano a su abuelo Isaac, quien fundó la multitienda con su hermano Alex y murió en julio pasado. "Mi abuelo era mi ídolo, una persona capaz de partir con nada y construir lo que construyó. Le tenía un cariño muy especial", recuerda.

"La familia de mi abuelo no tenía recursos y él fue invisible. De esas personas que cuando caminan por la calle no las miraban a los ojos. Esos que vendían puerta a puerta, que se subían a los trolleys de Valparaíso a vender productos. Compraba lapiceras por docenas y las vendía por unidad. Y por eso, cuando le empezó a ir bien, no le cerró la puerta a nadie. Cuando él tenía su oficina en Moneda 970, piso 14, yo era chico y veía cómo personas desconocidas le tocaban la puerta. Él los recibía, y les daba consejos de negocios", reflexiona.

Hoy el grupo Hites tiene planes de expansión: quieren abrir tiendas en regiones, fortalecer el e-commerce y potenciar su crecimiento. Incluso evalúan adquisiciones o fusiones con firmas competidoras.