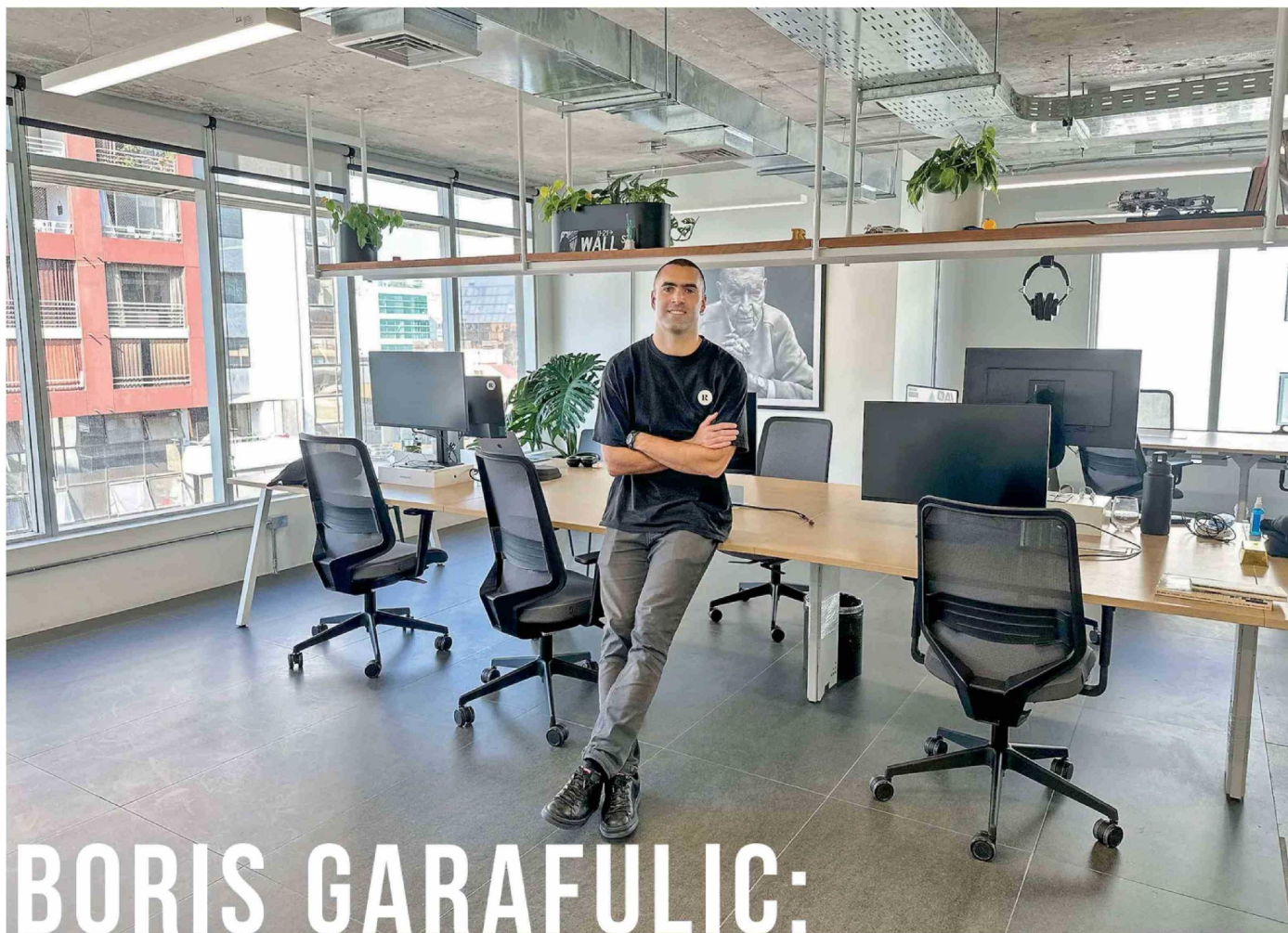


POR JUAN PABLO SILVA



BORIS GARAFULIC: POR QUÉ RACIONAL NO NECESITA UN CEO FAMOSO

Boris Garafulic lleva seis años construyendo una fintech con bajo perfil, 150.000 usuarios y un equipo de 22 personas. Ahora, prepara Racional 2.0 y nuevos productos financieros para competir con la banca.

Su libro favorito es *Poeta chileno*, de Alejandro Zambra. Los fines de semana lee la edición Weekend del Financial Times, pero no la sección de mercados: le interesan las columnas culturales, los ofttopics, lo que no tiene nada que ver con finanzas. Se declara "diseñador frustrado" y se mete a Figma a hacer prototipos que nadie le pidió. Boris Garafulic, CEO de Racional, tiene 150.000 usuarios invirtiendo a través de su aplicación, transó casi US\$ 2.000 millones en 2025, y si fuera por él, nadie sabría su nombre.

"Por mí que me conocieran aún menos", dice. "Creo que está sobrevalorada la imagen del founder mediático. Por mí, ni siquiera estar acá", dice al empezar esta conversación.

Garafulic tiene una prueba para cada vez que le preguntan si no debería ser más visible: "¿Cuál es la aplicación que más usas

en tu celular? ¿Conoces a quien la hizo? ¿Sabes su nombre?". Dice que nadie le ha podido responder.

De los fondos soberanos a una app

Economista de formación, Garafulic trabajó a finales del segundo gobierno de Bachelet en la unidad de fondos soberanos del Ministerio de Hacienda, donde Chile administra cerca de US\$ 15 mil millones con estrategia indexada. Estuvo poco más de un año. "Sentí que ya había aprendido lo que se podía aprender en ese equipo", dice. Era chico, con un rol de supervisión que no era el más dinámico.

La idea que se le quedó pegada fue: lo que Chile hacía con US\$ 15 mil millones -invertir pasivo, diversificado y barato- no existía para personas. Los fondos mutuos eran caros, opacos, lentos de comprar y de

vender. El referente no era local: era Jack Bogle, fundador de Vanguard, el padre de los fondos indexados. Garafulic imprimió una foto suya lo más grande que pudo y la colgó en la oficina.

Antes de Racional ya había fracasado. Creó AutoGurú, una plataforma de autos usados que armó con un amigo entre el magister y Hacienda. Facturó menos de \$ 200 mil en total. "Las automotoras nos dijeron 'vuelve cuando seas más grande'. Y nunca llegamos a ser tan grandes", recuerda.

A principios de 2019 partió con Racional. Lo hizo sin cofundador, CTO, ni equipo técnico, aunque confiesa que los buscó. Externalizó el desarrollo con Kunder -la software factory que después compró Betterfly- y levantó US\$ 100 mil con un PowerPoint y mockups de la app y lanzó a principios de 2020.

La comparación

Para 2019, Fintual ya existía con una tesis parecida: inversión pasiva, accesible, para gente que no invierte. Hoy esta compañía maneja más de US\$ 1.000 millones en activos, recibió inversión de Sequoia y es mucho más conocida.

- ¿Llegabas tarde?

- Es buenísimo que hayan fondos mutuos más baratos, pero siguen siendo caros, riesgosos e ineficientes. El mercado le gana al 90, 95, 97% de los fondos mutuos. Para mí ese número habla por sí solo.

Racional, dice Garafulic, no se mide contra Fintual ni contra bancos chilenos. Se compara con Mercury, Robinhood, Public Investing.

Cuando se le pregunta si el mercado fintech en Chile realmente ha explotado, él baja las expectativas: "Menos del 2% del mercado de la inversión está en plataformas fintech".

El fondo que nunca llegó

La primera ronda de US\$ 100 mil fue suficiente para armar el producto. Un año después levantó US\$ 250 mil. Ahí entró Falcom, la gestora de fondos fundada por José Miguel Alcalde, Fernando Concha y Ambrosio Montt. Después vino la ronda más grande: US\$ 2 millones, con Genesis Ventures, Amarena, family offices y otros fondos de venture capital.

Pero entremedio, un fondo de Arabia Saudita comprometió una inversión que nunca se concretó. Por detrás se fue armando una historia -intermediarios, promesas, plazos que se corrían- hasta que Garafulic tuvo que decidir si seguía

LO QUE LO TIENE ENTUSIASMADO ES LO QUE VIENE AHORA CON RACIONAL 2.0: RECONSTRUYERON EL FRONT COMPLETO Y UNA CAPA INTERMEDIA DE APIS DESDE CERO. LA APP ANTERIOR "ESTABA TAMBALEANDO", DICE GARAFULIC.

esperando o cortaba. Cortó. Describe un periodo "no menor de incertidumbre" que frenó planes de equipo, productos y marketing. "Estábamos invirtiendo más de lo que generábamos, quemando plata", dice. "Gastamos mucha plata en el bróker de Estados Unidos con la lógica de 'da lo mismo los economics, hay que hacer que sea bacán y que prenda'. Después cachamos que la cuenta no daba".

No llegó a la quiebra, pero estuvo cerca. Y el problema se cascadeó hacia los accionistas existentes. "No era algo que estaba pensado ni por nosotros ni por el resto", reconoce.

Autocríticas

Garafulic no ha logrado retener un CTO por más de un año. El primero se fue con la familia a Estados Unidos. Desde ahí, ha habido mucha rotación. Reconoce que parte

de la responsabilidad es suya. "Tratamos de tener un estándar alto y eso implica desgaste. No estamos dispuestos a transar la vara de velocidad y de calidad, y es súper difícil de compatibilizar", dice. Y aclara que no quiere que suene como la típica autocrítica disfrazada de halago: "He sacado hartito aprendizaje de cómo ser más efectivo en las comunicaciones sin bajar la vara".

La otra contratación que más lamenta haber postergado es la de personas. "Encontramos que no era tan necesario". Hoy tienen una Head of People y dice que se nota: mejores procesos de decisión, menos desborde por Slack, comunicación más ordenada.

Producto, producto, producto

Racional hoy tiene cerca de 150.000 usuarios, un equipo de 22 personas y transó casi US\$ 2 mil millones en 2025 -US\$ 1.500 millones sólo en Estados Unidos-, equivalente al 0,5% del PIB chileno, más US\$ 300-400 millones en activos chilenos. Cobra a través de un pequeño spread en el tipo de cambio, un plan premium de \$ 7-8 mil mensuales y un modelo de arriendo de acciones donde el usuario gana intereses por prestar sus títulos mientras los conserva.

Garafulic quería construir una app para invertir pasivo, diversificado y barato. Pero los usuarios tenían otros planes. Hoy, del volumen total transado en Estados Unidos a través de Racional, una parte importante corresponde a compra y venta activa de acciones individuales -Tesla, Apple, Palantir- y no a los ETFs de Vanguard que él soñaba como producto central. "Sentimientos

encontrados", reconoce. La plataforma no lo impide, pero tampoco lo promueve: "Nuestro usuario primario es el que quiere hacer la vida fácil y tener algo lo más barato posible para jubilarse un poquito mejor".

Entre los récords de 2025, un usuario ejecutó una sola orden de compra por US\$ 356 mil, y otro acumuló 7.138 operaciones en el año, casi 20 al día, todos los días, incluyendo fines de semana.

Pero lo que lo tiene entusiasmado es lo que viene ahora con Racional 2.0: reconstruyeron el front completo y una capa intermedia de APIs desde cero. La app anterior "estaba tambaleando", dice Garafulic. La nueva versión promete velocidad, gráficos intradía, posiciones en tiempo real y acceso a casi 100.000 acciones en Estados Unidos.

Y después, el plan es atacar a los bancos. "Hemos entrevistado a varios usuarios. Nadie está contento con su experiencia bancaria", dice. Están construyendo productos financieros que eliminen la necesidad de entrar a la app del banco -transferencias automatizadas, ahorro directo-, un bypass a la infraestructura bancaria chilena que, según Garafulic, sigue siendo "bastante débil y bastante retrasada". "Nos aburríamos de esperar y estamos construyendo una carretera por el lado", resume.

Cuando se le pregunta si ha pensado en dejar Racional, la respuesta es rápida: "He tenido un millón y medio de problemas. Todos los días hay problemas. Pero al menos hasta el momento, hemos logrado la forma de resolverlos".

"Me declaro un buen comprador de libros, más comprador que lector", dice al cierre. Tiene *Open* de Agassi a medio terminar. En la oficina, la foto de Jack Bogle sigue colgada. ✦