



GUÍA OFICIAL DE **CANDIDATOS**

Elecciones Directorio FinteChile

2026–2028

Votaciones 28 de mayo de 2026

ÍNDICE

Alfonso Maira	Pág 3
Carlos Molineiro	Pág 4
Carolina Iturra	Pág 5
Cristián Cáceres	Pág 6
Cristian Sauterel	Pág 7
Cristóbal Aninat	Pág 8
Francisco Larráin	Pág 9
Herbert Schulz	Pág 10
Jazmín Jorquera	Pág 11
José Gabriel Carrasco	Pág 12
Lorena Silva	Pág 13
Raimundo Hurtado	Pág 14
Roberto Opazo	Pág 15
Rodrigo Castillo	Pág 16
Yuval Shats	Pág 17

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Alfonso Maira
Founder / Co
Founder / CEO
Floid

Alfonso Maira es CEO y cofundador de Floid, fintech latinoamericana especializada en Open Finance, pagos por transferencia y agregación de datos financieros. Con más de 8 años de experiencia en la industria fintech y lending, ha liderado el crecimiento de Floid desde sus inicios hasta convertirla en una de las compañías referentes del ecosistema financiero en Latinoamérica, con presencia en países como Chile, Perú, Colombia y Estados Unidos.

Antes de fundar Floid, Alfonso trabajó en empresas como Creditú, Avla y Siemens, desarrollando una sólida experiencia en evaluación de riesgo, innovación financiera y desarrollo de negocios.

Bajo su liderazgo, Floid ha desarrollado infraestructura tecnológica para pagos inmediatos, onboarding financiero y evaluación de riesgo basada en datos, trabajando con bancos, fintechs y grandes empresas de la región. Además, ha encabezado la expansión internacional de la compañía, incluyendo la apertura del mercado estadounidense y alianzas estratégicas con actores relevantes de la industria financiera global.

Alfonso es Ingeniero Comercial con Magíster en Innovación y Emprendimiento de la Universidad Adolfo Ibáñez y participa activamente en conversaciones sobre innovación financiera, inclusión financiera y transformación digital en Latinoamérica (asesorando en oportunidades a la CMF y el BCRP).

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Desde mi experiencia en Floid en los últimos años, quiero aportar desde el gremio en la correcta implementación de las distintas leyes y normas que entraron en vigencia durante los últimos años y entran en vigencia en un plazo cercano, como, por ejemplo, la NCG N° 514 sobre el Sistema de Finanzas Abiertas, Ley REDEC, Nueva Ley de Protección de Datos Personales, normativas de la ANCI para los operadores de importancia vital que están afectando y afectarán a las fintec de medios de pagos, la Circular N° 1, tanto para emisores como operadores y sub-operadores, entre otras.

Apoyar al fortalecimiento de FinteChile y consolidar su validación como entidad clave y actor relevante del ecosistema financiero chileno.

Contribuir a que el ecosistema fintech chileno se consolide y continúe siendo un referente a nivel latinoamericano e idealmente mundial más adelante.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Dentro de los muchos aportes que podría dar al directorio, me parece que algunos relevantes serían:

- Experiencia en negociaciones con incumbentes del mercado (bancos, organismos técnicos, adquirentes y operadores de pago), que pongo a disposición del gremio para las negociaciones venideras.
- Seguimiento cercano de la agenda regulatoria que nos afectará durante 2026 y 2027 (SFA, REDEC, Protección de Datos, ANCI), con capacidad de aportar visión técnica en mesas con CMF, ABIF y Ministerio de Hacienda.
- Entendimiento transversal del modelo de negocio de los distintos actores del rubro —pagos, lending, Open Finance, identidad digital— desde el rol de fundador y CEO de una empresa de infraestructura tecnológica. Mirada regional: Floid opera en Chile, Perú, Colombia y Estados Unidos, lo que permite traer aprendizajes comparados de regulación y desarrollo de mercado fintech en Latinoamérica.
- Disponibilidad para representar al gremio como vocero técnico ante medios, reguladores y contrapartes internacionales.
- Compromiso total con estos tres principios centrales de FinteChile: (a) colaboración público-privada, (b) diálogo temprano entre actores y (c) foco en resultados que impacten la vida de las personas -salud financiera- y pymes -oportunidades de ser actores relevantes-.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Me parece que los principales desafíos del ecosistema e industria Fintech en Chile son:

- Implementación de las regulaciones que vienen en camino y regulación de espacios donde aún no existe o existe bajo marco normativo.
- Puesta en marcha efectiva del Sistema de Finanzas Abiertas (Open Finance), la Ley REDEC y la Nueva Ley de Protección de Datos Personales.
- Consolidar un mercado de medios de pago más competitivo e interoperable: correcta implementación de la Circular N°1 para emisores, operadores y sub-operadores no bancarios, avance hacia transferencias inmediatas con estándares comunes y acceso equitativo a infraestructuras críticas frente a los adquirentes incumbentes
- Conexión de las fintech a Gobierno Digital y disponibilidad e interoperabilidad de APIs públicas (Clave Única, Registro Civil, SII).
- Acelerar procesos de diálogo y colaboración con la ABIF, la CMF y el Ministerio de Hacienda.
- Fortalecer la inversión en ciberseguridad y la imagen del sector frente al consumidor.
- Cerrar la brecha de talento digital y fortalecer la educación financiera de la población, como condición para sostener el crecimiento del sector y combatir el crédito informal.
- Explorar nuevos mecanismos de fondeo y financiamiento para las empresas del gremio. Volver a las rondas de inversión como las que vimos en los años 2020-2022.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Gestionar desde el gremio la correcta implementación de la Ley Fintech, REDEC, normativa de SFA, Ciberseguridad y Protección de Datos Personales, acompañando al regulador con visión técnica desde la industria.

Asimismo, empujar la regulación de segmentos hoy no regulados o poco regulados, y, que por el bien del ecosistema es necesario regular.

Impulsar el acceso de privados a Clave Única y Registro Civil bajo estándares de seguridad y trazabilidad, que permita reducirlos costos operativos de las fintechs, traspasar dichos beneficios a consumidores como pymes que operan en el ecosistema.

Crear redes y mesas de trabajo gremiales entre empresas del mismo rubro para articular posturas comunes ante reguladores e incumbentes.

Continuar la labor que viene haciendo la asociación en la promoción del talento Fintech, su formación, retención y atracción (por ejemplo: FinteChela y Chile Fintech Forum) y continuar construyendo una plataforma para generar redes de confianza y alianza con distintas instituciones para proyectar el ecosistema chileno hacia Latam.

Finalmente, generar reportes del sector fintech chileno (tamaño, empleo, inversión, impacto) para fortalecer la profesionalización, reconocimiento y reputación del gremio Fintech en nuestro país.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Carlos Molineiro
Country Manager
Kushki

Carlos Molineiro es ejecutivo senior del ecosistema financiero y de medios de pago, con 18 años de experiencia en liderazgo estratégico, gestión general y desarrollo de negocios.

MBA e Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, actualmente lidera Kushki en Chile como Country Manager.

A lo largo de su carrera ha ocupado roles de alta responsabilidad en Transbank, Mercado Libre, Redelcom y Virtualpos, contribuyendo a procesos de expansión, transformación e innovación en la industria.

Su perfil combina conocimiento profundo del negocio de medios de pago, experiencia operativa en distintas verticales y una mirada institucional sobre la evolución del sistema de pagos en Chile.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Porque los adquirentes y subadquirentes somos parte relevante del ecosistema fintech chileno, y hoy no tenemos representación en el Directorio. Eso es una ausencia que vale la pena corregir.

Me postulo como el único candidato proveniente de un adquirente, convencido de que un Directorio diverso, que refleje la diversidad real del sector, toma mejores decisiones para la industria completa.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Dieciocho años trabajando en medios de pago, desde distintos roles y distintas veredas del negocio: como operador, como gestor general y como desarrollador de empresas.

He visto la industria evolucionar desde adentro, en empresas como Transbank, Mercado Libre, Redelcom y hoy Kushki.

Eso me da una mirada que combina conocimiento técnico del negocio con perspectiva institucional y la capacidad de escuchar a verticales distintas a la mía, entender sus desafíos y construir posiciones que representen al ecosistema, no solo a un actor.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Chile necesita un marco normativo que habilite hacer empresa sin sobreregular. La regulación debe ser un piso que dé certeza, no un techo que limite la innovación.

En paralelo, hay conversaciones pendientes que el sector no puede seguir postergando: la discusión sobre tasas de intercambio que sean equilibradas para emisores y comercios; la implementación efectiva del Sistema de Finanzas Abiertas; y la incorporación de Chile a la tendencia global hacia los pagos inmediatos y los activos digitales como los stablecoins.

Son materias donde los adquirentes tenemos mucho que aportar y donde necesitamos estar en la mesa.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Tres líneas concretas.

Primero, avanzar con convicción hacia un Chile sin efectivo: hay trabajo real por hacer en inclusión, infraestructura e interoperabilidad.

Segundo, instalar la discusión de tasas de intercambio como una prioridad gremial; no como un conflicto entre actores, sino como una oportunidad de construir un sistema de pagos más competitivo y accesible para los comercios.

Y tercero, asegurar que los adquirentes y subadquirentes participemos activamente en los debates sobre finanzas abiertas y pagos inmediatos, porque somos parte de esas soluciones.



FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Carolina Iturra
CEO
Tapp

Carolina Iturra es Gerente General de Tapp, fintech de Caja Los Andes enfocada en soluciones de pago digitales. Anteriormente fue CEO de Metropago, iniciativa del ecosistema Metro de Santiago orientada a transformar los medios de pago en movilidad y expandir su alcance a nivel nacional.

Cuenta con más de 20 años de experiencia liderando iniciativas de innovación, tecnología y negocio, con foco en ejecución y escalabilidad. Ha desarrollado su carrera en la intersección entre corporaciones, regulación y startups, impulsando soluciones que conectan sistemas financieros con la vida cotidiana de las personas.

Su propósito es movilizar la industria hacia una inclusión financiera real, promoviendo servicios simples, accesibles e interoperables que generen adopción masiva y reduzcan brechas. Su trabajo se centra en convertir capacidades tecnológicas y marcos regulatorios en soluciones concretas, con impacto directo y medible.

Ha colaborado estrechamente con actores del ecosistema fintech, instituciones financieras y reguladores, promoviendo una agenda de desarrollo basada en la coordinación y la ejecución efectiva.

Su foco está en posicionar a Chile como referente regional en innovación financiera, acelerando iniciativas que transformen la forma en que las personas acceden, usan y se benefician de los servicios financieros.

Su estilo de liderazgo combina visión estratégica, disciplina operativa y una fuerte orientación al usuario final, asegurando que la innovación se traduzca en cambio real.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Quiero ser parte del Directorio de FinteChile para contribuir activamente a la consolidación de la industria como un pilar estratégico del sistema financiero chileno. Estamos en un punto de inflexión regulatorio y de adopción, donde la coordinación entre actores es crítica.

Desde mi experiencia liderando una fintech en el ecosistema de pagos y movilidad, veo una oportunidad concreta de acelerar la inclusión financiera, fomentar la interoperabilidad y posicionar a Chile como referente regional en innovación financiera. Mi motivación es aportar con visión estratégica y ejecución para que la industria escale con impacto.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

- Experiencia en efectiva en el mercado fintech.
- Visión sistémica: entendimiento de la interacción entre regulación, tecnología, incumbentes y nuevos entrantes.
- Capacidad de ejecución: no solo estrategia, sino implementación efectiva de iniciativas complejas.
- Puente público-privado: experiencia trabajando con actores regulatorios y corporativos.
- Foco en usuario final: diseño de soluciones que realmente cambien comportamiento y generen adopción.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Armonización regulatoria, implementación efectiva de la ley fintec e interoperabilidad real

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

- Educación y adopción: iniciativas que acerquen fintech a usuarios finales y pymes.
- Posicionamiento internacional: atraer inversión y talento, mostrando a Chile como hub fintech.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Cristián Cáceres
Country Manager
Paytech One

Ingeniero Comercial y Máster en Finanzas con extensa carrera en Grupo Santander (27 años), Caja Los Héroes (2) y Prepago Los Héroes (2), para luego entrar de lleno en las Fintech (destacando a Paytech One entre ellas) con un foco estratégico de asesoría de control y gestión de riesgos (financieros y no financieros), governance y cumplimiento normativo mezclado con visión estratégica de negocios.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Paytech One quiere ser parte de las decisiones estratégicas que Fintech Chile deberá tomar en el futuro inmediato, y mi perfil permite equilibrar el ímpetu emprendedor fintech con la experiencia bancaria y de relación con reguladores.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Adaptación y cumplimiento de la compleja evolución regulatoria, en un ambiente competitivo, cambiante, creciente y también desafiante de cara a la ciberseguridad y a la protección de datos.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Vasta experiencia de liderazgo en el sistema financiero, sistema previsional y ecosistema Medios de Pago chileno, y expertise en la gestión de riesgos y compliance en estas industrias.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Open finance, BaaS, Protección de Datos Personales y coordinación regional.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Cristian Sauterel
CEO
Maxxa

Llevo más de 20 años trabajando con pymes, pero no desde un escritorio. Empecé formalmente el 2004, pasé 18 años construyendo conocimiento desde todos los ángulos posibles: consultor, empresario pyme, creador de software, founder tecnológico, y finalmente CEO.

Hoy lidero Maxxa. Más de 85.000 pymes impulsadas en una plataforma que ataca las causas reales por las que las pymes mueren: falta de ventas, clientes que no pagan, liquidez para operar y desorden financiero. Mi propósito viene de haber estado en los dos lados de la vereda, el de asesor y el de emprendedor.

Sé lo que siente un emprendedor cuando el sistema no fue diseñado para protegerlo. Por eso estoy convencido de que no todas las pymes nacen para crecer, pero definitivamente ninguna nace para morir.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Mi principal motivación para integrar el Directorio de FinteChile es conectar al ecosistema fintech con un sector muchas veces desatendido: las pymes chilenas. Desde mi experiencia como emprendedor, comprendo profundamente los desafíos que enfrentan estas empresas debido a la falta de inclusión económica y estoy convencido de que la innovación tecnológica adaptada al dinamismo del mercado es la solución a muchos de los problemas de acceso e inclusión que enfrenta nuestro país, especialmente para las pymes.

Quiero ser parte del directorio para otorgarle una voz a las pymes en la definición de políticas públicas y privadas. Solide y continúe siendo un referente a nivel latinoamericano e idealmente mundial más adelante.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Puedo aportar con una nueva perspectiva, con conocimiento, estrategia, visión y estructura. A lo largo de mi trayectoria profesional he tenido que adaptarme a distintas situaciones, desde emprendimientos fallidos a ventas y fusiones exitosas, así como un recorrido como consultor y asesor en el sector de las pymes, y todas ellas me han entregado una visión personal, con conocimiento de causa, de lo que significa ser una pyme actualmente y quisiera plantear a las fintech un plan para las pymes y el gobierno que creo que podríamos ejecutar exitosamente.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Ahora las fintech tenemos a nuestra disposición una capacidad tecnológica nunca antes vista. El desafío más importante es saber utilizarla para resolver desde la raíz los problemas que dieron origen a la creación de las fintech: inclusión financiera, democratización del financiamiento, experiencia al cliente y muchos más. ¿Hasta dónde podremos impulsar su impacto en nuestra industria, y en la sostenibilidad y desarrollo de las pymes?

Así mismo, la industria debe asegurar una alineación de los distintos sectores involucrados en el sistema financiero: desde gremios y academia, hasta organizaciones privadas y públicas. Ningún actor por sí solo puede resolver los desafíos más arraigados en la economía. La academia, por ejemplo, puede generar literatura y reflexión sobre el sector y entender qué variables predicen la sobrevivencia de una pyme mejor que su balance contable. El Estado puede habilitar el marco regulatorio y los instrumentos de garantía que reducen el costo del riesgo. Las fintech podemos inyectar capital y construir infraestructura de confianza. Cada uno desde su lugar, con su herramienta, articulado con los demás.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

El rol de las fintech está relacionado a la inclusión financiera. Por lo mismo, quiero impulsar estándares de datos alternativos que permitan evaluar a empresas que hoy el sistema financiero no ve y articular al sector con políticas públicas y estudios de la academia para construir una red de confianza que reduzca la mortalidad de las pymes desde lo estructural.



FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Cristóbal Aninat
Head of Government Relations
Mercado Pago

Cristóbal Aninat es Head of Government Relations para Chile y la Región Andina en Mercado Pago y Mercado Libre, donde lidera la estrategia de asuntos públicos, regulación y relacionamiento institucional para una de las principales compañías de tecnología y servicios financieros de América Latina.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en políticas públicas, regulación, asuntos corporativos y debate público, con una trayectoria enfocada en industrias digitales, innovación y competencia en mercados regulados.

Actualmente es director de FinteChile y de ACTI, donde además preside la Mesa de Economía Digital. En estos espacios ha impulsado iniciativas vinculadas al desarrollo de la economía digital, la innovación financiera, la modernización regulatoria y la promoción de políticas públicas que fortalezcan la competencia y la inclusión financiera.

En FinteChile ha participado activamente en distintos comités de trabajo y en la representación del gremio ante autoridades regulatorias, legislativas y de gobierno, contribuyendo a posicionar a la industria fintech en debates clave para el desarrollo del ecosistema.

Antes de incorporarse a Mercado Pago, fue Head of Public Affairs para el Cono Sur en Grow Mobility, liderando asuntos públicos y regulatorios en Chile, Argentina y Uruguay. Previamente fundó y dirigió CongressWatch Chile, consultora especializada en análisis legislativo y regulatorio.

También ha desarrollado una extensa trayectoria académica y de políticas públicas. Fue director del Magíster en Políticas Públicas de la Universidad Diego Portales y profesor en la UDP, la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez y CIEPLAN. Además, integró la Comisión Presidencial Boeninger sobre reforma al sistema electoral y trabajó como asesor en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Es Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y posee un Master of Arts y estudios doctorales en Economía Política de New York University.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Durante los últimos dos años he tenido el privilegio de ser parte del directorio de FinteChile, en una etapa en que el gremio ha logrado consolidarse institucionalmente y construir un trabajo colaborativo entre directores y empresas de distintas verticales de la industria.

Quiero renovar ese compromiso porque creo en el trabajo gremial como herramienta de incidencia real — en regulaciones, entorno de negocios y estrategias de desarrollo — y porque FinteChile ha demostrado ser exactamente eso: una voz que mueve la aguja en competencia, innovación e inclusión financiera. Además, estamos en un momento decisivo para la industria fintech. Chile avanzó significativamente con la Ley Fintech y el desarrollo del Sistema de Finanzas Abiertas, pero hoy entramos en una fase crítica de implementación, donde existen presiones para ralentizar cambios que son fundamentales para aumentar la competencia, acelerar la innovación y ampliar el acceso a servicios financieros.

Me interesa seguir aportando desde el directorio para que FinteChile continúe siendo una voz técnica, seria e influyente en el debate público y regulatorio, defendiendo el desarrollo de toda la industria fintech. Creo que el crecimiento del ecosistema depende de que existan oportunidades para todas las verticales y para las cientos de fintech y emprendedores que están construyendo soluciones innovadoras en Chile.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Aporto experiencia en políticas públicas, relaciones gubernamentales y participación en el debate público, junto con una participación activa y comprometida en el directorio durante los últimos dos años.

En este período he trabajado desde distintos comités y representado a FinteChile en múltiples instancias públicas, regulatorias y legislativas, colaborando transversalmente con empresas de distintas verticales de la industria fintech.

Desde Mercado Pago también puedo aportar experiencia regional concreta en procesos regulatorios fintech y de Open Finance, particularmente en Brasil, junto con una relación permanente con actores clave del ecosistema público y regulatorio, como la CMF, el Banco Central, el Ministerio de Hacienda y el Congreso.

Pero más allá de lo técnico y regulatorio, me interesa seguir fortaleciendo un directorio cercano a las distintas realidades de la industria. FinteChile representa un ecosistema muy diverso, con empresas de distintos tamaños, etapas y verticales, y creo importante que todas sientan que tienen un gremio que entiende sus desafíos y trabaja activamente para que puedan crecer y desarrollarse.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

El principal desafío es asegurar una implementación exitosa y procompetencia del Sistema de Finanzas Abiertas. Esa será una transformación estructural para el sistema financiero chileno y una gran oportunidad para impulsar innovación, inclusión financiera y mejores servicios para las personas y las pymes.

Al mismo tiempo, necesitamos avanzar en una agenda de armonización y simplificación regulatoria que permita desarrollar nuevos modelos de negocio sin imponer cargas desproporcionadas para actores emergentes.

También existen desafíos transversales cada vez más relevantes para el ecosistema, como la regulación de la Inteligencia Artificial, la implementación de la nueva legislación de datos personales y los marcos de ciberseguridad, donde será fundamental que la voz de la industria fintech esté presente.

Y, en términos más amplios, el gran desafío es seguir construyendo una industria dinámica y competitiva, donde fintech de distintos tamaños y verticales puedan innovar, escalar y contribuir a ampliar el acceso a mejores servicios financieros para las personas y las pymes.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Tres prioridades concretas:

- 1) Implementación procompetencia del Sistema de Finanzas Abiertas. Quiero trabajar técnica y políticamente para que cada decisión de implementación amplíe la competencia y el acceso, aprovechando aprendizajes directos de Brasil y otros mercados de la región. Chile tiene la oportunidad de hacerlo bien — pero requiere presión gremial sostenida.
- 2) Armonización y simplificación regulatoria. En conversación con CMF, Banco Central y Ministerio de Hacienda, impulsar reglas modernas y proporcionales que no impongan barreras de entrada desproporcionadas para las fintech más pequeñas. La innovación no escala si el costo regulatorio solo lo pueden absorber las empresas grandes.
- 3) Agenda de nuevas tecnologías. Asegurar que FinteChile tenga una posición activa y bien fundamentada en las discusiones de IA, datos personales y ciberseguridad. Estas agendas van a redefinir el negocio fintech en los próximos años — y la industria necesita estar en la mesa desde el principio.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Francisco Larraín
Co-Founder
Shinkansen

Soy economista de la Universidad Católica de Chile y cofundador de Shinkansen, la primera cámara de pagos fintech de Chile.

Mi carrera ha estado marcada por la intersección entre política pública financiera y el mundo fintech, tanto desde la regulación como desde el emprendimiento.

En el sector público, fui asesor económico en la Presidencia, donde participé en el diseño de políticas en materias financieras, económicas y laborales, incluyendo proyectos legislativos de libre competencia. Luego fui nombrado Coordinador de Mercado de Capitales del Ministerio de Hacienda. Desde ahí lideré la tramitación de la Ley Fintech en el Congreso, trabajé en los marcos regulatorios para las tasas de intercambio de medios de pago y fui designado Secretario Técnico del Comité de Tasas de Intercambio. En ese rol me tocó coordinar con la CMF, el Banco Central y la industria para construir una regulación que promoviera la competencia y la inclusión financiera.

Antes de eso, trabajé como consultor económico en F&K Consultores, asesorando empresas en libre competencia: fusiones, colusión, abuso de posición dominante, estimación de daños y definición de mercados relevantes, en sectores como retail, telecomunicaciones, finanzas y transporte. También fui profesor a tiempo parcial en la UC.

En 2022 cofundé Shinkansen junto a Leo Soto y Ubaldo Taladriz. Nuestra tesis es que el dinero es un dato y debería moverse a la velocidad de internet y a través de nuestras APIs nuestros clientes han automatizado el movimiento de más de USD 20.000 millones de dólares. En enero de 2023 obtuvimos la autorización de existencia de la CMF para constituirnos como Cámara de Pagos de Bajo Valor, la primera de origen no bancario en Chile. Hoy operamos en cuatro países de Latinoamérica (Chile, Perú, México y Colombia)

Me ha tocado estar en los dos lados: diseñar la regulación fintech de Chile y luego emprendiendo desde cero. Esa experiencia es la que quiero poner al servicio de la Asociación FinTech desde su directorio.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Las fintech son un aporte al país porque generan mayor competencia en el sector financiero.

Esa competencia, a su vez, genera inclusión e innovación en el sector financiero, generando más y mejores productos financieros para la ciudadanía.

Estar en el directorio es una oportunidad para profundizar el aporte de las fintech al país.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Tengo experiencia en políticas públicas, trabajé en el Ministerio de Hacienda, muy de la mano con la CMF y el Banco Central. Fui responsable del diseño e ingreso de la Ley Fintec al Congreso.

También conozco bien a la industria bancaria, su alcance e influencia en el debate público.

Espero traer esa experiencia y ganas al debate y acción de la asociación.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

- Implementación de la ley fintec y SFA. Demoras en entrega de licencias.
- Necesidad de tener mayor acceso a la infraestructura financiera.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

- 1) Regulación financiera: tenemos que ser un contrapeso efectivo a la industria tradicional en la implementación de la regulación financiera.
- 2) Comunicaciones: tenemos que seguir dando a conocer los beneficios que tienen las fintech para el país en materia de competencia, innovación e inclusión financiera.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Herbert Schulz
Co-Founder & CEO
Radar

Emprendedor serial y CEO de Radar, compañía que está construyendo la infraestructura financiera que Latinoamérica nunca tuvo: APIs de payouts, un motor de conciliación automatizada y agentes de inteligencia artificial que convierten datos financieros en inteligencia accionable. Hoy Radar opera en Chile, México y Colombia, sirve a los PSPs más grandes de la región y forma parte de la cadena de pagos de empresas como Airbnb, Booking y Deel.

Herbert inició su carrera en fintech en 2006 como uno de los primeros integrantes de Capitaria, una de las fintechs líderes en Chile, donde creció desde representante de ventas hasta Chief Sales & Marketing Officer. Esa experiencia —casi una década inmerso en las complejidades de emprender en el sector financiero— definió su vocación.

En 2014 fundó Becual, una plataforma de crowdlending que conectaba pymes con inversionistas. Lueg en 2019 lanzó Dank, una plataforma de factoring online para pequeñas y medianas empresas que fue adquirida en marzo de 2021.

Ese mismo año fundó Radar, su tercer emprendimiento, nacido de un problema que vivió en carne propia: a medida que los volúmenes transaccionales de sus empresas crecían, la ejecución de pagos y la conciliación bancaria seguían siendo procesos manuales, frágiles y dependientes de headcount. La falta de soluciones en el mercado reveló una oportunidad enorme. Radar nació para resolverla.

Desde entonces, Radar ha crecido con clientes en Chile, Colombia y México, ha construido alianzas bancarias con Banco BCI, Banco de Chile, Santander, Itaú, Banco Security y Banco Estado, y ha alcanzado rentabilidad con apenas \$1.5M de funding total — algo poco común en fintech en la región. La compañía crece más de 100% interanual de forma consecutiva los últimos 3 años y manteniendo flujo de caja positivo.

Herbert es miembro de FinteChile desde sus inicios el año 2017. Es alumni de Start-Up Chile, donde Radar obtuvo el premio a la "Fastest Growing Startup". También fue seleccionado para Endeavor Chile Scale Up y es miembro de On Deck Fellowship, una comunidad global de emprendedores de alto impacto.

Es Licenciado en Ciencias con mención en Administración de Empresas y Magíster en Dirección Estratégica de Ventas, ambos de la Universidad Adolfo Ibáñez.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Soy miembro de FinteChile desde que se creó el 2017. Llevo 20 años en fintech: desde Capitaria en 2006, pasando por Becual, Dank (adquirida en 2021) y ahora Radar.

Quiero pasar de acompañar la asociación desde afuera a incidir directamente en su estrategia. Creo que la industria está en un punto de inflexión regulatorio y competitivo donde necesita voces con experiencia operativa real en el directorio.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Tres cosas concretas: experiencia operativa real (trabajo en fintech hace 20 años), perspectiva regional (Radar opera en Chile, México y Colombia), y relaciones profundas con el ecosistema bancario y de pagos (trabajamos con 7 bancos chilenos y los PSPs más grandes de LatAm).

Además, como alumni de Start-Up Chile, Endeavor Scale Up y On Deck Fellowship, puedo conectar a FinteChile con redes internacionales de emprendimiento e inversión.

Por último, soy el único miembro de la asociación que ha trabajado en 4 verticales del fintech: Plataformas de Trading de CFDs (Capitaria), Crowdfunding (Becual), Factoring (Dank) y Pagos (Radar).

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Veo tres desafíos centrales: la implementación efectiva de la Ley Fintech y toda la normativa que afecta al sector, ámbito que aún generan incertidumbre; la preparación de la industria para integrar inteligencia artificial de forma profunda y responsable en servicios financieros; y el posicionamiento de Chile como Hub Fintech para Latam lo que atraerá inversión y adquisiciones de fintechs chilenas.

Chile es líder regional en PIB per cápita, bancarización, penetración de smartphones y estabilidad institucional. Debemos aprovechar al máximo esa posición.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me gustaría seguir potenciando e impulsar las siguientes líneas de trabajo: mesa de trabajo permanente para la implementación efectiva de open finance, para que la voz de las fintechs esté presente en el diseño de los rieles del futuro; un programa de internacionalización que conecte a fintechs chilenas con ecosistemas de la región; y una iniciativa de IA en fintech que promueva el conocimiento, establezca mejores prácticas y posicione a Chile como referente en el uso de inteligencia artificial en servicios financieros.



FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Jazmín Jorquera
Senior Advisor
Reity

CEO de Sena, plataforma de cobranza B2B, y Partner en Circle Studio Labs. Vicepresidente y Directora de FinteChile desde 2023, donde ha liderado comités estratégicos y la agenda sectorial ante reguladores y organismos internacionales.

Directora y advisor de fintechs como Guita, Reity y Rialfit.. Ex COO de Buda.com, exchange con 70% de participación de mercado en Chile. Ingeniera Civil Industrial UTFSM, diplomada en Alta Dirección UAI. Referente en Bitcoin y activos digitales en Latinoamérica

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Llevo más de dos años como Vicepresidente y Directora de FinteChile, y en ese tiempo he visto de cerca tanto el potencial como los desafíos del ecosistema fintech chileno.

Quiero continuar en el Directorio porque creo que este es el momento más crítico para la industria: la Ley Fintec está en implementación, el mercado se está consolidando y Chile tiene una oportunidad real de posicionarse como referente regional.

Quiero seguir aportando desde adentro, con continuidad, red y visión estratégica.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Aporto una combinación que es difícil de encontrar en un solo perfil: experiencia operativa real en fintech (COO de exchange multipaís, CEO de plataforma B2B), relacionamiento activo con reguladores y stakeholders del ecosistema, y visión de lo que está pasando en etapa temprana a través de mi rol en venture building y de advisor/directora en Fintech como Reity, Guita y Rialfit. Además, tengo llegada a redes internacionales y una perspectiva práctica sobre cómo las políticas sectoriales impactan en el día a día de las empresas.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

El principal desafío es pasar de la Ley al ecosistema: que la regulación no se convierta en una barrera de entrada que solo puedan sortear los actores grandes. Chile necesita que la implementación normativa sea proporcional, que fomente la competencia y que permita que las Fintech más pequeñas puedan operar con certeza jurídica.

A eso se suma el acceso a financiamiento en etapa temprana, la escasez de talento especializado y la necesidad de internacionalización del ecosistema.

También nos tenemos que asegurar que el sistema de finanzas abiertas se implemente asegurando la competencia abierta en el sector.

Por último, afianzar las relaciones con las nuevas autoridades.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me interesa trabajar en cuatro líneas concretas: primero, liderar el relacionamiento con las nuevas autoridades del sector público para construir desde el inicio una agenda colaborativa que posicione a FinteChile como interlocutor relevante en las decisiones que vienen.

Segundo, impulsar la pronta y efectiva puesta en marcha del sistema de finanzas abiertas, asegurando que su implementación sea funcional para todo el ecosistema y no solo para los actores más grandes.

Tercero, trabajar en la armonización regulatoria: hoy conviven demasiadas leyes que se contradicen entre sí y que, en conjunto, pueden convertirse en un freno a la innovación más que en un marco que la impulse.

Y cuarto, consolidar los comités industriales como espacios de trabajo técnico real, con propuestas concretas que lleguen a la política pública.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



José Gabriel Carrasco
Director
Recsa

Soy un apasionado del sector fintech, con más de 15 años liderando innovación tecnológica, estrategia, crecimiento e inversión en servicios financieros en Chile y en el extranjero. He desarrollado mi carrera entre Chile y México, en compañías como Fintonic y Grupo Falabella, y he dirigido fintechs en distintas etapas: desde la creación y apertura de mercados hasta la expansión y escalamiento.

Actualmente soy Director de Negocios en el holding Altas Cumbres, donde impulsamos nuevas empresas, inversiones y proyectos de transformación. Desde el grupo hemos desarrollado, creado e invertido en diversas fintechs, como Recsa, Sena, Nilo y Armony, entre otras. Además, soy profesor del curso Fintech del MBA de la Universidad Católica, desde donde contribuyo a formar nuevas miradas sobre innovación financiera, regulación y modelos de negocio.

Como Presidente de FinteChile, he trabajado por fortalecer un ecosistema más competitivo, transparente, colaborativo e inclusivo. He visto de primera mano cómo el gremio pasó de ser poco conocido a convertirse en un actor relevante para la industria, las autoridades y el país. Esa experiencia nos da más fuerza para lo que viene: seguir evolucionando, sumar al ecosistema completo y consolidar a las fintech como protagonistas del desarrollo financiero de Chile.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Porque creo profundamente en FinteChile y en el momento que estamos viviendo. Chile está en un período de transición política, administrativa y regulatoria, en un contexto donde el país necesita más inversión, más competencia y mejores resultados. Ahí la industria fintech no puede ser espectadora: debemos ser protagonistas.

Hemos trabajado años para llegar hasta aquí. Antes pocos sabían que existía nuestro gremio; hoy nos conocen, nos escuchan y saben que importamos. Lo que viene exige propósito, experiencia y continuidad en la evolución, no improvisación. Quiero seguir aportando para que FinteChile consolide su rol como una voz técnica, confiable y articuladora de todo el ecosistema.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Aporto trabajo, dedicación, propósito y experiencia real en la industria. He dirigido fintechs en Chile y en el extranjero, sé lo que significa partir desde cero, abrir mercados, escalar operaciones y enfrentar las fricciones que pueden impulsar o frenar el crecimiento. Esa experiencia es clave para construir un gremio que entienda las distintas etapas de desarrollo de una fintech y ayude a que el ecosistema fluya mejor.

Además, tengo participación directa en distintas fintechs y vivo esta industria desde dentro. En el grupo hemos desarrollado, creado e invertido en empresas como Sena, Nilo, Recsa y Armony, entre otras. Tengo verdadero compromiso con lo que hacemos: esta no es solo una industria en la que trabajo, es una industria que disfruto, en la que creo y desde la cual podemos cambiar el mundo, un granito de arena a la vez.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

El gran desafío es enfrentar una verdadera tormenta regulatoria con mirada de negocio, proporcionalidad y sentido de desarrollo. Necesitamos armonizar normas, evitar duplicidades y avanzar hacia una regulación que proteja, pero que también habilite la innovación, la inversión y la competencia.

Chile no puede limitarse a regular para acotar riesgos; también debe preguntarse cómo construir un terreno fértil para crear, desarrollar, escalar y exportar fintechs. En un país que necesita crecimiento, productividad e inclusión financiera, nuestra industria puede y debe ser parte central de la respuesta.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Quiero que impulsemos una agenda enfocada en regulación inteligente, armonización normativa, divulgación del valor fintech y articulación con todo el ecosistema: autoridades, reguladores, inversionistas, empresas, academia y ciudadanía. La industria ya ganó visibilidad; ahora debemos transformar esa visibilidad en colaboración, impacto y resultados.

También quiero fortalecer el rol de FinteChile como un gremio que no solo reacciona, sino que propone. Debemos anticiparnos, levantar evidencia, compartir propósito y mostrar que las fintech son una herramienta concreta para generar inversión, competencia, inclusión y desarrollo.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Lorena Silva
Co-Founder / General Counsel
Global66

Como General Counsel de Global66, Lorena Silva lidera la estrategia jurídica regional de la compañía, encabezando la expansión y el cumplimiento normativo en todos los mercados donde operamos.

Con una visión integral de la industria fintech, Lorena es la pieza clave en la relación directa con instituciones reguladoras internacionales, asegurando que el crecimiento de Global66 sea sólido y transparente.

Su sólida trayectoria de más de 20 años en el sector financiero, que incluye roles de alta dirección como Jefe de Cumplimiento Normativo y Riesgo Reputacional en Banco Santander Chile, respalda su capacidad para navegar la complejidad legal de una plataforma financiera global con un enfoque innovador y de excelencia.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Quiero ser parte del Directorio de FinteChile para seguir impulsando activamente la innovación y el desarrollo sostenible de la industria fintech en Chile. Creo firmemente en el rol que cumple el ecosistema en ampliar el acceso a servicios financieros, promover la competencia y generar soluciones más eficientes para las personas y empresas.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Desde mi experiencia en el ámbito legal, regulatorio y de cumplimiento, puedo contribuir a que este crecimiento se dé sobre bases sólidas, fomentando una industria que no solo sea innovadora, sino también responsable, transparente y alineada con los estándares regulatorios.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Avanzar en el acceso a infraestructura financiera y en la interoperabilidad, fortaleciendo el SFA. A esto se suma la necesidad de consolidar la confianza mediante altos estándares en cumplimiento, protección de datos y ciberseguridad. Finalmente, la escalabilidad regional y la atracción de talento especializado siguen siendo desafíos relevantes para el crecimiento sostenible del sector.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me gustaría impulsar iniciativas orientadas a la ampliación de giro de las emisoras de tarjetas de pago, de manera que puedan desarrollar su potencial en igualdad de condiciones con la banca, promoviendo mayor competencia e innovación en el sistema financiero.

Fortalecer el diálogo con la Comisión para el Mercado Financiero para asegurar un marco regulatorio proporcional, que habilite el crecimiento de la industria sin generar asimetrías innecesarias.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Raimundo Hurtado
Gerente de Asuntos Legales y Oficial de Cumplimiento Fintoc

Abogado de la Universidad Católica, especializado en regulación fintech y tecnología financiera. Actualmente me desempeño como Gerente de Asuntos Legales y Oficial de Cumplimiento en Fintoc, empresa de infraestructura de pagos y servicios financieros abiertos con presencia en Chile y México, y además formo parte del Consejo Regulatorio de FinteChile.

Antes de incorporarme a Fintoc trabajé en Morales & Besa, asesorando a empresas de distintas industrias -incluyendo el sector financiero, bancario y tecnológico- en materias relacionadas con contratos tecnológicos, protección de datos, ciberseguridad y estructuración de proyectos regulados.

En el ámbito académico, cuento con diplomados en Tecnología & Regulación (UDD, 2024) y Derecho e Inteligencia Artificial (PUC, 2022), además de un curso de especialización en Regulación de Medios de Pago Minoristas de la Universidad de Chile (2025). Actualmente también participo como profesor en el Diplomado de Tecnología y Regulación de la Universidad del Desarrollo.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Quiero ser parte del Directorio de FinteChile porque creo que la industria fintech chilena está en un momento clave. Tenemos una oportunidad importante para seguir creciendo, pero también enfrentamos desafíos regulatorios que requieren diálogo, coordinación y una mirada práctica desde quienes estamos construyendo la industria.

Durante el último año he participado en conversaciones con la CMF, el Banco Central y otras autoridades, representando a Fintoc y recogiendo también preocupaciones compartidas por otros actores del ecosistema. Me gustaría aportar esa experiencia al directorio, no desde una lógica individual, sino como una forma de ayudar a canalizar mejor las necesidades del gremio y transformarlas en propuestas concretas.

Creo que FinteChile puede cumplir un rol muy relevante como puente entre la industria y los reguladores, promoviendo una regulación que proteja a los usuarios, pero que también permita innovar, competir y consolidar a Chile como un referente fintech en la región.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Como abogado en Fintoc, he participado directamente en el diseño e implementación de distintos productos financieros y tecnológicos, trabajando de cerca con bancos, adquirentes y reguladores. Esa experiencia me ha permitido entender cómo la regulación impacta realmente a las fintechs en su operación diaria, en el desarrollo de productos y en su capacidad de crecer e innovar.

Además, desde Fintoc, mantenemos una relación constante con otras fintechs del ecosistema, lo que me ha dado una visión amplia de los desafíos comunes que enfrenta la industria. Desde ahí, creo que puedo aportar al directorio con una mirada práctica, colaborativa y enfocada en soluciones concretas.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

Destaco 3 desafíos estructurales para nuestra industria:

- 1) Proporcionalidad regulatoria. El ecosistema convive con regulación diseñada para grandes incumbentes. El costo del compliance es desproporcionado hoy para fintechs, lo que frena la innovación y concentra el mercado. Necesitamos marcos diferenciados que protejan al usuario sin sofocar a los nuevos entrantes.
- 2) Regulación emergente y la forma en que la abordará una nueva administración. Existen diversas normas en proceso de ser concretadas por medio de la administración como la ciberseguridad, ley de protección de datos personales, SFA, ley de resiliencia. Son temas donde la industria puede ser coautora del marco regulatorio si participa activamente.
- 3) Open Finance. El SFA lleva dos retrasos y cada mes de demora cuesta inversiones postergadas y fortalece la asimetría con los incumbentes. Chile apostó por ser referente con la Ley Fintech y creo que no podemos desperdiciar ese capital.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me enfocaría principalmente en 3 líneas:

- 1) Colaboración y coordinación institucional. En los próximos años veremos avances relevantes en materias como inteligencia artificial, ciberseguridad, protección de datos, resiliencia operacional y finanzas abiertas. Son discusiones importantes para el futuro de la industria y creo que las fintechs deben participar activamente en ellas, aportando experiencia práctica y colaborando en la construcción de regulaciones modernas y sostenibles.
- 2) Proporcionalidad regulatoria. Hoy muchas fintechs enfrentan exigencias pensadas para actores mucho más grandes y consolidados. Eso termina elevando innecesariamente los costos de cumplimiento y dificulta que nuevos proyectos puedan crecer. El desafío está en construir marcos regulatorios proporcionales, que resguarden adecuadamente a los usuarios sin frenar la innovación ni reducir la competencia.
- 3) Implementación del Sistema de Finanzas Abiertas. El Sistema de Finanzas Abiertas tiene el potencial de generar más competencia, innovación e inclusión financiera, pero para eso es importante avanzar con claridad y coordinación en su implementación. Cada retraso genera incertidumbre y posterga inversiones relevantes para el ecosistema. Chile hizo una apuesta importante con la Ley Fintech y creo que todavía estamos a tiempo de consolidar ese liderazgo regional.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Roberto Opazo
Co-Founder & CEO
Khipu

Soy neuro divergente de alto rendimiento, es decir, de esos que normalmente pueden ocultarlo con algo de esfuerzo y encajar. Evito al máximo la mentira, porque me estresa como algunos ruidos estresan a algunos autistas. Soy un amigo leal y tiendo a ver y sacar lo bueno de la gente, tiendo a creer y confiar en la bondad de las personas. Tolero mucho y juzgo poco, pero respeto con rigor los límites de lo que considero ético. Me gusta aprender, probar, inventar y emprender; sólo y en equipo; mejor si es con gente risueña. He practicado teatro, tai chi, docencia, investigación, liderazgo y política.

Estudié Ingeniería Civil en Computación y un Magíster en Ciencias de la Ingeniería con Mención en Gestión en la Universidad de Chile, en ambas tuve distinción máxima. También hice un programa de Emprendimiento en Latinoamérica (ECLA) en la Universidad de Columbia. He dictado las cátedras de "Seguridad de Datos y Firmas Digitales" y "Emprendimiento en Negocios Digitales" en la Universidad de Chile. He fundado empresas exitosas como Acepta y Khipu (actual).

Fundé empresas que apenas llegaron a la línea de flotación y otras que tuve que cerrar, fueron experiencias de un valor difícil de transmitir. Puse una de las 10 firmas con que se constituyó FinteChile y he participado activamente en múltiples comisiones y en los últimos 2 directorios.

Tengo la misma pareja hace 33 años y la amo cada día más, no puedo pensar en ella sin que suene la música de "mi amor, mi cómplice y todo". Por ella me convertí al catolicismo después de haber sido apologista del ateísmo, pero creo que todas las religiones llevan al mismo Dios. Adoro a mis 2 hijos maravillosos.

Soy bastante libre para pensar. Ahora estoy fascinado, asustado e ilusionado con el desarrollo de la IA, a la que dedico al menos 30 horas de investigación a la semana.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Creo que después del crecimiento acelerado reciente, la asociación enfrenta grandes desafíos identitarios y de cultura organizacional. Es natural y es bueno haber llegado a este punto, pero no deja de ser difícil avanzar. Debemos fortalecer la cultura generosa con la industria, inocente con Chile y con foco Fintech que nos ha dado tanto capital político para hacer grandes aportes. Debemos preocuparnos de más verticales y nuevas formas de participación, que no sean trivialmente asimilables a una vertical tipificada, así cuidaremos la innovación. FinteChile se ha transformado en una instancia de poder atractiva y por eso es más importante que nunca el compromiso con el principio de regulación proporcional al riesgo, que es un concepto que nos diferencia con los bancos, que tienden a defender el principio de equivalencia (a igual actividad, iguales requisitos).

Creo que debemos buscar muchos espacios de colaboración con la banca, porque son una industria que aporta al mundo, pero al mismo tiempo, debemos tener una asociación propia, diferente, porque también nos diferencian algunos intereses regulatorios y si cualquier empresa puede ser asociada, la asociación perderá capacidad de acción, se indefinirá y dejará de hacer propuestas concretas. Empujar la innovación, inclusión financiera y competencia, implica defender una asociación en la que los asociados más grandes, generosamente favorezcan espacios de creación para empresas pequeñas que representen riesgos sistémicos menores. Una cultura de postergarse a favor de otros, al final favorece a toda la industria, incluso a las empresas grandes que se posterguen, porque participarán de un ecosistema enriquecedor, que las hará mejores.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Siempre he estado dispuesto a defender ideas que no me convienen en lo personal, ni a la empresa que fundé y he sobrevivido adaptándome a lo que creo que más le conviene al país. Me puedo equivocar y al igual que el resto, no puedo ser objetivo. Pero de corazón puedo intentar hacerlo bien y con objetividad al menos aspiracional, pensando en que la industria Fintech es más grande y merece que quienes pueden influir en la definición de reglas y la configuración del entorno para competir, lo hagan representando a toda la industria y con especial cuidado de no representar a su propia empresa.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

La Asociación de Bancos está controlada por los 2 bancos privados más grandes de Chile y ha logrado gran capacidad para atrasar la entrada en vigor del Sistema de Finanzas Abiertas (SFA) regulado. Esto a pesar de que el SFA le conviene a los bancos pequeños y mediados y de hecho lo quieren. También ha propagado un manto de duda hacia las criptomonedas, las actividades permitidas para emisores de prepago (criminalizados públicamente) y plataformas de inversión.

Además, ha empujado un cuestionamiento al web scraping que es nuestro sistema de finanzas abiertas mientras no entre en producción el regulado y lo seguirá siendo para lo que no quede cubierto por el regulado. Esta resistencia a la innovación puede aumentar, han mostrado disposición a establecer finalidades taxativas (pre autorizadas) para el tratamiento de datos; y han propuesto que los defectos de las Transferencias Electrónicas y de los mandatos PAC se propaguen al SFA. Son tiempos complejos para la definición de las reglas del juego y cuentan con más recursos financieros que FinteChile.

La única forma de mantener el protagonismo y seguir abriendo espacios para la competencia y la innovación es afirmar el compromiso de los grandes talentos de las empresas asociadas a FinteChile que sumados representan un valor económico imposible de empatar para la Asociación de Bancos y no representan un gasto en la nómina de FinteChile, ahí está la fuerza.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

El Directorio es un órgano colegiado. Eso significa que sólo tiene autoridad cuando está oficialmente reunido y tomando decisiones por mayoría. Cada director por separado no representa a la asociación a menos que haya sido expresamente nominado por el directorio para eso. Como director, mi compromiso es estudiar las materias a tratar en las reuniones, escuchar atentamente las presentaciones y discusiones, para opinar responsablemente y buscando el bien común de toda la industria.

También debe controlar a la administración, en particular los procesos que se siguen para tomar decisiones estratégicas, los estados financieros y la calidad de la gestión, que se ha caracterizado por ser de excelencia. Debo orientar a la administración, darles una mirada con distancia, evitar que se les olvide algo y sobre todo, permitir que hagan su trabajo, porque un gran equipo, muchas veces lo que más necesita es que no lo entorpezcan. Con esta visión, me gustaría empujar una línea de trabajo institucional en la que el directorio es relevante, pero no es protagonista. Mi disposición a aportar con trabajo ad honorem en comisiones, consejos o iniciativas particulares es independiente de mi postulación como director y siempre estaré disponible, sin importar el resultado de las elecciones.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Rodrigo Castillo
Founder & CEO
BeFX

Soy Rodrigo Castillo, fundador y CEO de BeFX, un broker chileno enfocado en inversiones en mercados globales a través de contratos por diferencia (CFD), con más de 12 años de trayectoria en la industria financiera.

Desde el inicio de mi carrera he estado ligado al mundo de las inversiones, con un foco particular en el análisis del tipo de cambio, especialmente en el par USD/CLP. Con el tiempo, me he especializado en entender los movimientos del mercado desde una mirada integral, combinando análisis fundamental, flujos de mercado y variables clave como política monetaria, precio del cobre, comportamiento del dólar global y factores geopolíticos.

He liderado el crecimiento de BeFX desde sus primeras etapas hasta consolidarla como una empresa relevante dentro del ecosistema fintech chileno. Nuestro propósito ha sido siempre el mismo: acercar el acceso a los mercados financieros globales a más personas, combinando tecnología, educación financiera y acompañamiento constante a nuestros clientes. Creo firmemente que el acceso sin educación no es suficiente, por lo que hemos desarrollado una propuesta donde la formación juega un rol central.

Fui parte de las primeras empresas en integrarse a FinteChile, confiando en el proyecto cuando la industria aún estaba en una etapa muy temprana y la asociación contaba con menos de diez miembros. Desde entonces, he seguido de cerca su evolución y el crecimiento del ecosistema, participando activamente en conversaciones sobre regulación, innovación y buenas prácticas.

También participo de manera recurrente en medios como Diario Financiero y otros espacios especializados, aportando análisis sobre el dólar, los mercados internacionales y el impacto de los eventos globales en la economía local.

Me considero un emprendedor con una mirada estratégica, pero profundamente conectado con la operación diaria del negocio. Creo en una industria fintech sólida, transparente y centrada en el usuario, donde el acceso a los mercados financieros vaya de la mano con la responsabilidad, la educación y la construcción de confianza.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

Quiero ser parte del Directorio de FinteChile porque he sido testigo y parte activa de su desarrollo desde los inicios. En BeFX fuimos de las primeras empresas en integrarnos, confiando en el proyecto cuando éramos menos de 10 miembros, en una etapa donde la industria aún no tenía la relevancia ni el reconocimiento actual.

Hoy, después de más de 12 años construyendo y consolidando nuestra compañía, acercando el acceso a los mercados financieros globales a miles de personas, creo que es el momento de aportar desde una mirada más estratégica. Me motiva contribuir a una industria que está transformando el sistema financiero, y hacerlo desde un rol que permita fortalecer la institucionalidad, la colaboración entre actores y la confianza del mercado.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Aportaría una visión práctica, basada en la experiencia real de operar en la industria fintech en Chile por más de una década. No solo desde la perspectiva estratégica, sino también desde la ejecución: ventas, regulación, tecnología y relación con clientes.

Tengo experiencia liderando equipos comerciales, desarrollando productos financieros y enfrentando desafíos regulatorios complejos, lo que me permite entender las tensiones reales entre crecimiento, cumplimiento y sostenibilidad del negocio.

Además, puedo contribuir con una mirada enfocada en educación financiera, que considero clave para el desarrollo de la industria, así como en la construcción de confianza en los usuarios, especialmente en un entorno donde aún existe desinformación sobre los productos financieros.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

El principal desafío es la consolidación de la confianza. A pesar del crecimiento, aún existe desconocimiento y, en algunos casos, desconfianza hacia el ecosistema fintech.

En segundo lugar, la correcta implementación de la ley fintech representa un punto crítico. Es fundamental que la regulación permita proteger a los inversionistas sin frenar la innovación, manteniendo un equilibrio adecuado.

Otro desafío relevante es la educación financiera. Hoy existe acceso a herramientas de inversión como nunca antes, pero no necesariamente el conocimiento para utilizarlas correctamente.

Finalmente, la industria debe avanzar hacia una mayor profesionalización y estandarización de buenas prácticas, para evitar conductas que puedan afectar la reputación del sector completo.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me gustaría impulsar cuatro líneas principales:

- Educación financiera masiva: Generar iniciativas concretas, tanto digitales como presenciales, que permitan a las personas entender mejor los riesgos y oportunidades del mundo financiero.
- Buenas prácticas y autorregulación: Promover estándares claros dentro de la industria que eleven la calidad del servicio y fortalezcan la confianza en el ecosistema fintech.
- Relación con el regulador: Fomentar un diálogo activo y constructivo con autoridades, buscando que la implementación de la normativa sea efectiva, pero también realista para las empresas.
- Desarrollo del ecosistema: Incentivar la colaboración entre fintechs, evitando la fragmentación y potenciando sinergias que permitan acelerar el crecimiento de la industria en Chile.

FICHA CANDIDATOS ELECCIONES DIRECTORIO 2026–2028



Yuval Shats
Chief Revenue Officer
VMetrix

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile, con un Magíster en Gestión de Operaciones y más de 20 años de experiencia liderando crecimiento, estrategia comercial y transformación organizacional en empresas tecnológicas y de servicios.

Ha desarrollado su carrera en contextos altamente exigentes y competitivos, combinando experiencia corporativa global con liderazgo en empresas de alto crecimiento. Fue parte de Sodexo (hoy Pluxee), donde lideró iniciativas de transformación comercial a nivel internacional, participando en la definición de estrategias de crecimiento y en la implementación de modelos comerciales en más de 30 países. Posteriormente, en Chile, lideró equipos con responsabilidad sobre resultados de negocio, impulsando crecimiento sostenido, mejoras en retención de clientes y modernización de canales y procesos comerciales.

En el mundo SaaS B2B, ha ocupado roles ejecutivos liderando áreas de Revenue, Ventas y Estrategia, con foco en la construcción de modelos de crecimiento predecibles y escalables. En empresas como ICONSTRUYE y MAXXA, fue responsable de integrar funciones comerciales, marketing y customer success, logrando mejoras significativas en generación de demanda, conversión comercial y eficiencia del proceso de ventas.

Actualmente es Chief Revenue Officer en VMetrix, donde lidera la expansión comercial en Chile y Latinoamérica. VMetrix es una plataforma SaaS de clase mundial, front-to-back-to-risk, multi-activo y multi-moneda, orientada a instituciones financieras como bancos, administradoras de fondos y aseguradoras. Desde su rol, ha liderado procesos de venta complejos hacia grandes instituciones, participando activamente en procesos de RFP, estructuración de propuestas de alto impacto y posicionamiento de soluciones tecnológicas en entornos altamente regulados.

Su experiencia combina una comprensión profunda de cómo toman decisiones las instituciones financieras con la capacidad de traducir innovación tecnológica en propuestas adoptables y escalables. Ha trabajado directamente en procesos de modernización tecnológica en la industria financiera, enfrentando desafíos reales de integración, compliance y gestión de riesgo.

Adicionalmente, es mentor de startups y profesor en temas de liderazgo y crecimiento, apoyando a emprendedores y equipos en la construcción de modelos de negocio sólidos y estrategias comerciales efectivas.

Su foco profesional ha estado siempre en cerrar la brecha entre estrategia y ejecución, ayudando a organizaciones a capturar valor real a partir de sus capacidades tecnológicas y comerciales, especialmente en industrias complejas y altamente reguladas.

¿Por qué quieres ser parte del Directorio de FinteChile?

El ecosistema fintech en Chile ya superó la etapa de evangelización. Hoy el desafío no es explicar qué es fintech, sino cómo escalamos impacto real en la industria financiera.

Me interesa ser parte del directorio para aportar una mirada orientada a ejecución: cómo pasamos de buenas iniciativas a resultados concretos en adopción, regulación efectiva e integración con incumbentes.

Creo que puedo contribuir conectando estrategia con implementación, especialmente en contextos de alta complejidad regulatoria y comercial.

¿Qué valor aportarías al Directorio?

Mi principal aporte es una combinación poco común en el ecosistema: más de 11 años en roles C-Level, liderando áreas de tecnología, ventas y crecimiento en empresas SaaS internacionales, con experiencia regional y una trayectoria directa vendiendo soluciones tecnológicas complejas a instituciones financieras.

Esa experiencia me ha permitido entender en profundidad cómo toman decisiones bancos, AGFs, AFPs y otros actores regulados: qué los mueve, qué los frena y qué condiciones necesitan para adoptar nuevas soluciones.

Creo que ese puede ser un aporte concreto para FinteChile: ayudar a cerrar la brecha entre fintechs y grandes instituciones financieras, transformando la innovación en propuestas adoptables, escalables y capaces de pasar de pilotos a implementaciones reales.

¿Cuáles son los principales desafíos de la industria fintech en Chile?

A mi juicio, el principal desafío del ecosistema fintech en Chile no es la innovación, sino la capacidad de escalar y convertirse en infraestructura crítica del sistema financiero.

Muchas fintechs logran desarrollar buenas soluciones, pero pocas logran posicionarse como proveedores relevantes —y menos aún como proveedores críticos— para bancos, AGFs o AFPs. La brecha no es solo tecnológica, sino también de riesgo, compliance, integración y procesos comerciales, lo que limita su adopción a escala.

El riesgo es claro: un ecosistema con buenas soluciones, pero sin impacto estructural en la industria.

A esto se suma una restricción evidente: Chile es un mercado pequeño. Por lo tanto, las fintechs que realmente generen valor serán aquellas que nazcan con vocación regional o global, con modelos replicables, capacidades de adaptación regulatoria y una propuesta que pueda escalar más allá del contexto local.

¿Qué iniciativas o líneas de trabajo te gustaría impulsar?

Me gustaría impulsar líneas de trabajo orientadas a fortalecer la capacidad del ecosistema fintech de capturar valor real, no solo de generar innovación.

En particular, creo que hay espacio para avanzar en tres frentes:

- Adopción e integración con la industria financiera.
- Escalabilidad comercial y expansión regional.
- Profesionalización del go-to-market.

Más que impulsar iniciativas aisladas, me interesa contribuir a que el ecosistema evolucione hacia modelos sostenibles, escalables y con impacto real en la industria financiera.

**¡Vota el próximo 28
de mayo de 2026!**

*Exclusivo para contrapartes oficiales de empresas
en categoría "Asociados" con cuota activa.*

