

# LA TRASTIENDA DE LA VENTA DE FINIX A GIGANTE MUNDIAL APEX

En 2012 Raimundo Ducci fundó Finix, una empresa tecnológica que le presta soporte de backoffice a los fondos de inversión. Lo que hacen específicamente es calcular el valor cuota de éstos. ¿Su motivación para entrar a este rubro? "por teoría de juegos", dice Ducci. "A todos les gusta lo comercial, el front de inversiones. Y yo dije, 'ahí no soy mejor que el resto, me voy a dedicar a algo que nadie quiere hacer, que es el backoffice, debe haber una oportunidad'", afirma.

Destaca el ingeniero civil que siempre escuchó cómo Chile era un país monoproductor, y "creo que los países con esas características lo que necesitan es desarrollar industrias de servicio alrededor de ellas". Trabajó un tiempo en Linzor Capital, donde -dice- vio "mucho talento en la toma de decisiones en las transacciones pero muy poco soporte operativo".

Partió trabajando solo en una oficina en General Lyon, Providencia, en el desarrollo de una plataforma para llevar el registro de los inversionistas en los fondos de inversión. Los dos primeros años fueron muy lentos,

dos fondos de Corfo lo ayudaron a sobrevivir y cambiarse de oficinas.

Hasta que en 2014 un family office le pidió implementar un software. En paralelo, la ley única de fondos estandarizó la industria y muchos gestores externalizaron los servicios. Ahí Finix empezó a crecer. "Siempre de manera sustentable", destaca, "si ganaba 20 me gastaba 16 cada mes".

Su único competidor en Chile era Compass. Entre 2016 y 2020 el negocio andaba bien, crecía, y la industria de fondos fue madurando. Sintió que el negocio estaba tomando un tamaño que le significaba un riesgo, "y me preocupé porque estaba muy solo y sentía una mochila muy pesada", dice. Ahí contactó con fondos extranjeros para sumarlos como socios pero las negociaciones no prosperaron. Entonces se acercó a Compass. Durante 2020 conversaron y llegaron a un acuerdo de fusión: el crecimiento fue abrupto, pasaron de ser 25 personas a más de 100.

Los primeros acercamientos con Apex, uno de los ac-



tores más grandes del mercado y que tiene 112 oficinas en 51 países y administra activos por US\$ 3.1 billones, fueron a principios de 2022. "Pero nosotros en ese minuto estábamos con el sueño de crecer autónomamente y les dijimos que no", afirma Ducci.

En abril de 2023 dejó la gerencia general, asumió como presidente de Finix y se trasladó a vivir a Austin, Texas, con el plan de buscar un partner global que les diera escala. El mercado de administradores de fondos venía cayendo en Chile y tenían que acceder a los grandes gestores. "Ahí hacía mucho sentido una asociación con Apex", dice el ingeniero. En octubre de 2023 recibieron una oferta de compra. Ese año la firma facturó US\$ 7 millones.

La transacción por el 100% de Finix se cerró hace dos semanas. Ducci viajó a Chile y firmó con Apex el acuerdo el martes de la semana pasada. Tras terminar, fueron con el equipo a celebrar al hotel Renaissance.