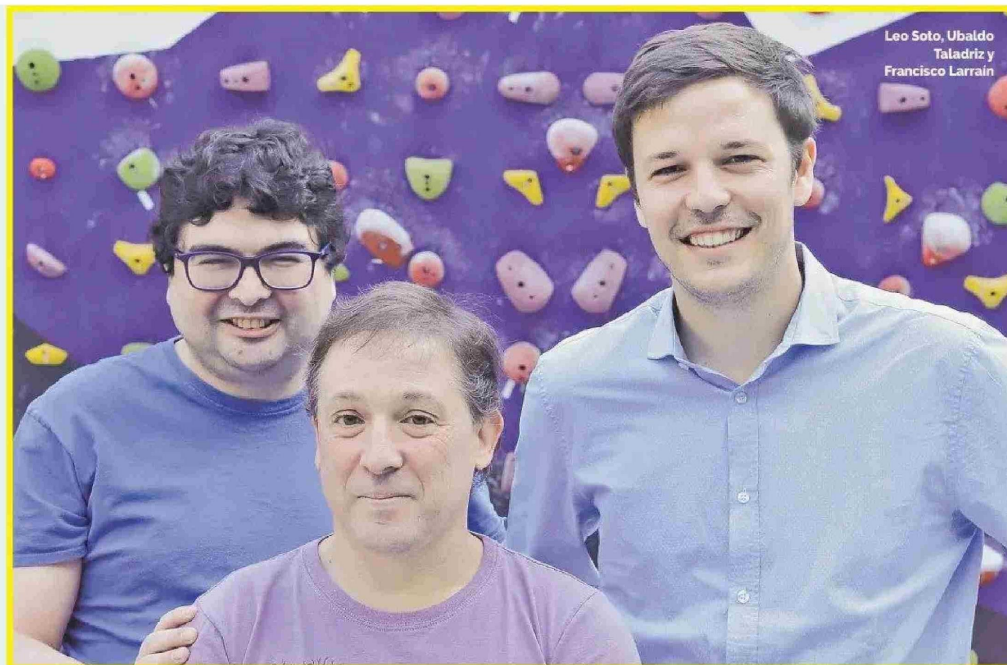


PUNTO DE PARTIDA

POR SOFÍA PELFORT



Leo Soto, Ubaldo Taladriz y Francisco Larraín

LA RUTA DE ALTA VELOCIDAD DEL SHINKANSEN DE LEO SOTO

En el quinto episodio de *DF MAS Pitch*, el CEO de la fintech de pagos -que toma su nombre de los trenes bala de Japón- repasa su historia por el mundo de la programación y la tecnología. Desde su temprano interés por la computación, a sus precoces 10 años, hasta su más reciente proyecto que ya tiene 15 meses de vida.

Leo Soto tenía 10 años la primera vez que leyó un libro sobre programación de computadores, y con papel y lápiz creó su primer prototipo: un año después estaba aprendiendo programación BASIC (Beginners' All-purpose Symbolic Instruction Code). "Yo soy un computin de corazón", reconoce el fundador de Shinkansen en el quinto episodio de *DF MAS Pitch*. En la adolescencia llevó su fascinación más allá y entró a estudiar computación en el Instituto Superior de Comercio (Insuco). Es

ahí, confiesa, donde la ventana de internet se abrió, conoció Google y empezó su interés por querer saber cada vez más de cómo hacer un software. Luego ingresó a Ingeniería en la Universidad de Chile. "Yo sé que con la Inteligencia Artificial (IA) se dice harto de que quizás ya no es necesario aprender a programar. Puede que sea cierto, pero al final tú le estás diciendo a un computador cómo operar. Hay una parte creativa en eso", explica. Para Soto, la programación es una intersección entre las artes y la ingeniería; hay que construir cosas, pero también crearlas. "Es un error pensar que esto hay que dejarlo de lado porque las máquinas se van a programar solas".

El salto de emprender

El cofundador de Shinkansen estuvo 12 años en Continuum, empresa de desarrollo de productos digitales, donde de ingeniero pasó a socio y terminó como gerente general. Sin embargo, se dio cuenta de que su trabajo, con el tiempo, ya no era crear un software, sino más bien resolver los problemas. Ése fue el punto de inflexión para Leo Soto. "Nadie te paga por crear. A ti te puede encantar, pero nadie te paga por eso. Y cuando estás a cargo de una empresa, te das cuenta de que tu pega es generar plata, vender y comercializar", explica.

El segundo semestre de 2021, mientras todavía ocupaba la gerencia general de Continuum, Soto tomó una decisión: resolver un problema, entenderlo y convertirse en especialista. Entonces, puso su foco en generar contenido para bancos y en empresas grandes, que, hasta el día de hoy, es usado por compañías como Transbank o MercadoPago.

Hasta que fueron los mismos miembros del ecosistema de startups los que se acercaron a pedir ayuda con respecto a problemas de infraestructura y conectividad con bancos.

El ingeniero civil identificó un dolor: ¿Cómo acelerar la rapidez en la que se movía el dinero? o ¿qué hacer para que la red por donde circulaban los pagos fuera menos lenta?

Había que crear y tener un producto o servicio que pudiera entregar una solución a esta necesidad. Ahí nació la idea de Shinkansen: Leo Soto dejó su cargo como CEO y emprendió. "Salté básicamente de vuelta de una empresa con más de 100 personas a esta luna de miel, como le llamo yo a volver a tener un equipo súper chico".

Los rieles

Tras dejar su puesto como CEO, el primer desafío fue armar un equipo de trabajo desde cero. La primera persona

que se asoció con él fue Ubaldo Taladriz, fundador y gerente general de una empresa que también se dedicaba a la programación y que había estado detrás del software para autopistas, para la Bolsa de Santiago, para los fondos de pensiones y firmas digitales. "Es alguien que emprendió antes de que existiera la palabra emprendimiento, alguien que se metía hasta el fondo de las cosas tecnológicamente interesantes", recuerda.

A Francisco Larraín, por otro lado, lo conoció en 2018 por Twitter. El ex CEO de Continuum envió una carta al Diario Financiero reclamando hacer en Shinkansen, que en esa época iba a dejar fuera al sistema de finanzas abiertas. Larraín le escribió por la red social que le interesaba aprender más sobre el tema, y un año después era coordinador de Mercado de Capitales del Ministerio de Hacienda y presentó en el Chile Day el futuro del open banking dentro de la fintech. Soto lo contactó. "Una de las cosas que desde el principio queríamos hacer en Shinkansen, era crear infraestructura financiera y la infraestructura financiera tiene temas regulatorios. Y Francisco Larraín era alguien que había impulsado la ley fintech".

Leo Soto tenía dos cofundadores con quienes levantar el proyecto, pero no el financiamiento. Tampoco, reconoce, tenía el privilegio de partir como una empresa low-cost. Entonces, se sumaron los primeros inversionistas ángeles y los fondos de inversión. "Yo creo que siempre partimos con una visión que es bien única de cómo resolver un problema. Por eso le pusimos también a la empresa el Shinkansen (nombre del tren ultrarápido japonés). Cuando haces un tren bala, no lo puedes hacer correr sobre los rieles que existen. Tienes que hacer hartas cosas de fondo y estás haciendo un cambio bien grande".

Nunca dejar de sorprenderse

En enero de este año, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) aprobó a Shinkansen para ser la primera Cámara de Pagos Fintech; es decir, se autorizó la creación de la sociedad, cuyo objetivo es facilitar los movimientos de dinero entre las entidades financieras y los clientes. Es todo lo que pasa detrás de una transferencia.

"En la historia de Shinkansen, que son 15 meses hasta ahora, se han movido 1.500 millones de dólares de manera automatizada y programable por parte de nuestros clientes. Y la parte fantástica es que eso ha ocurrido sin que haya fraude", señala.

Y en su historia, Leo Soto también lo ha visto todo. Estuvo en los inicios de Start-Up Chile, el de la tecnología y de los fondos de inversión; sin embargo, dice que nunca perdió la capacidad de sorpresa, incluso con la irrupción de herramientas como la IA.

"El único gran consejo es hacerlo y después todo el resto. Si eres inteligente, movido, movida y te insertas en esta red, yo creo que es factible y se puede hacer de todo", aconseja en el cierre del quinto episodio de la tercera temporada de *DF MAS Pitch*. +