

POR JUAN PABLO SILVA

EL ABOGADO CHILENO QUE INVIERTE EN MÁS DE 300 STARTUPS DESDE SAN FRANCISCO Y ACABA DE CERRAR FONDO DE US\$ 50 MILLONES

EUGENIO GONZÁLEZ ES ABOGADO, ESTUDIÓ EN LA UNIVERSIDAD DE CHILE, HIZO SU MBA EN EL MIT Y HOY VIVE EN SAN FRANCISCO, DONDE LIDERA EL NUEVO FONDO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE PLUG AND PLAY. LLEVA MÁS DE 300 STARTUPS A CARGO, SUMA CUATRO EXITS EN SIETE AÑOS Y MANEJA UNA RED GLOBAL QUE INCLUYE ALIANZAS CON NINTENDO, PEPSICO Y PANASONIC. ESTA ES SU HISTORIA, SUS ERRORES, SUS ACIERTOS... Y SU MIRADA CRÍTICA AL VENTURE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA.

Eugenio González está en San Francisco. Atiende esta llamada desde las oficinas de Plug and Play, una plataforma global de innovación abierta que conecta startups, corporaciones e inversionistas para acelerar la transformación tecnológica. A sus espaldas, la oficina de Nvidia; cruzando la calle, la sede de Apple. Lleva siete años en la firma y seis sin venir a Chile. Es abogado, pero hoy administra un portafolio de más de 300 startups. Recientemente -junto a otros socios- levantó un fondo de US\$ 50 millones para invertir en inteligencia artificial.

Su vínculo con el emprendimiento viene de familia. Su padre fundó Serigrafía Chilena, una empresa que producía boletos de lotería y tarjetas de prepago. Cuando tenía 16 años, lo acompañó a hacer un pitch ante una firma estadounidense listada en bolsa. Él sólo pasaba las diapositivas. Poco después, su padre vendió la compañía, pero la operación terminó en un arbitraje. "Ahí dije, es importante entender cómo funciona el mundo legal", recuerda.

Entró a estudiar Derecho en la Universidad de Chile. Un año más abajo estaba

Gabriel Boric. Hizo su práctica en la Corporación de Asistencia Judicial de Valdivia y luego se incorporó al estudio PPU, en el grupo de telecomunicaciones. En 2012 se cambió a Carey, donde trabajó con el socio Francisco Ugarte. Le tocó participar en transacciones emblemáticas, como la adquisición del National Bank en Florida por parte de BCI. Esa operación le cambió la mirada: "Te das cuenta de que trabajaste dos años en una transacción y el upside es el mismo si trabajas 200 o 2.000 horas. Ahí dije: 'aquí hay algo que cambiar'. Me di cuenta de que estaba sentado en el lado equivocado de la mesa".

Tras cuatro años y medio en el estudio más grande de Chile, se fue a hacer un MBA al MIT. Allí conoció a su señora norteamericana. "Ella es arquitecta, yo abogado. Éramos los únicos dos que no entendíamos las materias, y tuve la buena fortuna de que me senté al lado de ella en la clase de contabilidad", cuenta.

En lo profesional, sentía que no tenía background para trabajar en venture capital. Por eso hizo cuatro pasantías: primero en una startup, luego en el fondo que la financiaba, y después en otra firma del mismo portafolio del fondo. Así llegó a Plug and Play.

Fondos verticales

Eligió esta firma porque tiene un modelo distinto al de los fondos tradicionales. Plug and Play partió en los años '80, cuando su fundador, Saeed Amidi, arrendaba oficinas en Palo Alto a startups. La primera fue Google. Luego llegaron Peter Thiel y Max Levchin -fundadores de PayPal- y Saeed les cobró en acciones; la tercera en llegar fue Logitech. El edificio, con el tiempo, se conoció como el "Lucky Building".

En 2006, con las utilidades de esas primeras inversiones, fundaron el Plug and Play Tech Center, un hub de 4.600 m² con gimnasio, cafetería e infraestructura para acelerar startups. Hoy están presentes en 60 países, con un equipo de 700 personas y seis fondos que suman US\$ 300 millones. Han invertido en más de 2.000 compañías, incluyendo unicornios como Dropbox, Honey y N26. En Chile, son inversionistas de Fintoc y recientemente entraron a 42x. Tienen alianzas con más de 550 corporaciones, incluyendo Panasonic, Nintendo, Principal Financial Group y Pepsico.