

EL PLAN DEL URUGUAYO DE 26 AÑOS GADI BOROVICH PARA LLEVAR A LOS MEJORES INGENIEROS DE LATAM A SILICON VALLEY

Dejó Montevideo a los 18, trabajó en un kibbutz israelí, llegó a San Francisco becado y hoy dirige Antigravity, un fondo seed que ya invirtió el 70% de su capital en 18 startups. Su nueva apuesta: Puentes, un programa que conecta talento técnico latinoamericano con el ecosistema de SF.

Gadi Borovich no sabía cómo redactar bien un mail. Siendo estudiante de primer año en Minerva University, San Francisco, quería hacer una pasantía en Wefunder, una de las plataformas de crowdfunding más grandes de Estados Unidos, por lo que le mandó un correo al CEO. Reconoce -ahora- que le escribió cualquier cosa. Pero aun así, el tipo le contestó una primera vez. Y nunca más.

Entonces el uruguayo decidió buscarlo en persona. Encontró un artículo viejo en un diario con fotos de la oficina y al fondo de una imagen se veía una esquina de la calle. Se demoró un par de horas en encontrar la dirección, cuenta, una casa escondida detrás de un supermercado, y cuando llegó le dijeron que la empresa se había mudado hacía años.

Le dieron una segunda dirección, una residencia de "ventanales enormes que estaba completamente vacía", agrega. La vecina, que justo había salido, tenía un número de alguien que había trabajado ahí y ese contacto le dio una tercera dirección. Una vez allá, tocó el timbre. Le abrió Nick Tommarello, el CEO de Wefunder. "Le encantó cómo los encontré y básicamente me contrató por eso", recuerda Gadi Borovich ocho años más tarde, ahora como socio fundador de Antigravity, un fondo semilla que ya ha invertido en 18 startups.

De los peces del kibbutz a EEUU

Nació en 1999 en Montevideo, hijo único de una familia de padre israelí y madre uruguaya. Estudió en un liceo bilingüe y recién graduado partió a Israel a vivir al kibbutz Ma'agan Michael, entre Tel Aviv y Haifa. Su trabajo era producir peces koi: se levantaba a las 4 o 5 de la mañana, se ponía un traje, se metía en lagos artificiales y sacaba cientos de kilos de peces con redes.

Pero quería dar el salto a Estados Unidos. Desde allá postuló a distintas universidades y fue aceptado con beca en Minerva University, un plantel experimental enfocado en la innovación. Tras seis meses en Israel se mudó a San Francisco.

Ya como estudiante de la universidad californiana, Borovich hizo una pasantía en Wefunder. Partió sin un rol definido y con autonomía total armó un programa llamado Venture Partners Network. La idea era encontrar líderes en ciudades chicas de EEUU, llevarlos a San Francisco, mostrarles el ecosistema y ayudarlos a replicarlo en sus ciudades.



Tras cuatro años en la empresa, se convirtió en líder del área Growth, desde donde creó una aceleradora interna de Wefunder que invirtió en 36 startups.

Actualmente en ese portafolio menos del 50% sigue funcionando, pero cuatro superan los 10x de retorno y dos están por encima de 20x: una es un software que usan entre el 60% y 70% de las farmacias en Canadá, y la otra está en etapa de clinical trials para resolver la diabetes tipo 1, cuenta el uruguayo.

En la aceleradora conoció a Daniel Ha, su actual socio y en 2023, a los 23 años, salieron a levantar su propio fondo: Antigravity.

Fondo seed

Levantaron US\$ 2,5 millones como fondo piloto, y el 30% de los inversores de la aceleradora los siguieron. Hoy han invertido el 70% del capital en 18 startups, "con un TVPI de 1,25x, y la primera inversión ya se liquidó a 5x en efectivo", dice.

La tesis es que construir software se volvió radicalmente más barato y rápido gracias a la inteligencia artificial, que hoy puede escribir código, probarlo y ponerlo en marcha casi sin intervención humana. Antigravity invierte en dos tipos de empresas: las que construyen las herramientas que los ingenieros necesitan para trabajar en este nuevo mundo, y las que aprovechan esas herramientas para ir a resolver problemas en industrias específicas.

No compiten con Sequoia o Andreessen, dice: son el primer cheque, co-invierten con fondos grandes y han coinvertido con First Round Capital y Emergence. "Cuando los emprendedores eligen trabajar con nosotros, no están

eligiendo no trabajar con Sequoia", añade Borovich. "Eso lo hace mucho más fácil".

Pocos fondos grandes tienen tiempo para acompañar en la etapa de product-market fit, explica. Antigravity quiere ocupar ese espacio.

El puente de San Francisco

En marzo de 2025 lanzaron Puentes, un programa que lleva ingenieros latinoamericanos a San Francisco por una semana. Los alojan en una casa, les cubren comida y logística, y todas las noches organizan cenas con founders. Por ahí han pasado Guillermo Rauch, fundador de Vercel; David Cramer, fundador de Sentry; el ex-CTO de GitHub y los fundadores de Happy Robot y Slash, entre otros.

De la primera generación en pasar por Puente -seis uruguayos y dos argentinos- tres de ellos se quedaron trabajando en San Francisco. Del segundo cohort, de 10 personas -cuatro uruguayos, cuatro argentinos y dos mexicanos-, el 80% recibió ofertas de trabajo y cinco ya viven en SF.

Las postulaciones para el tercer grupo están abiertas hasta el 3 de abril en puentes.antigravity.capital. Aún no ha habido ningún aspirante chileno.

"Realmente quiero que Antigravity sea uno de los mejores fondos de Silicon Valley", dice Borovich. "Me vine a los 18 porque quería competir acá. Es el ecosistema más interesante y competitivo y es donde quiero ver si puedo hacer algo que importe". Y agrega: "La ficha de haberme ido cae con el tiempo. Ya son ocho años fuera y probablemente no vuelva (a Uruguay). Mi sueño es en algún momento ayudar a mis padres a que se vengán a vivir a California conmigo".