

Fecha: 24-03-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: **BITCOIN, PATAGON Y KETAMINA: LA RUTA INCOMBUSTIBLE DE JUAN PABLO CAPPELLO**

Pág.: 20
 Cm2: 729,0
 VPE: \$ 6.459.950

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Foto: MATEO HAYES / GABRIEL

Es lunes 11 de marzo y Juan Pablo Cappello aparece en pantalla. Se conecta desde Miami, pero tiene un fondo virtual de una moderna casa en medio de unas montañas nevadas. "Voy a Colorado unos seis meses al año, trato de esquiar unos 80 días", aclara. Tiene un acento neutro, con algunas palabras que denotan su chilenuidad y otras que están mezcladas con la jerga argentina. "Nací en el '67 en Chile. Después del golpe militar nos fuimos con mi familia a Puerto Rico, luego volvimos a Chile, pero finalmente nos trasladamos a los Estados Unidos. Cuando llegué, mi meta era aprovechar el tenis para entrar a una universidad con una beca. Finalmente ingresé a Duke (donde estudió su licenciatura en Economía) y luego seguí la carrera de abogacía (en NYU)".

Uno de sus primeros trabajos como abogado fue en Chile, en el entonces bufete Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner (hoy PPU). Si bien, dice, lo pasó bien, rápidamente se aburría. "Me sentía un poco como pez fuera del agua, se me hacía difícil imaginar cómo me iba a quedar en Chile", recuerda.

En 1993 volvió a Estados Unidos y por cinco años fue senior associate en Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP, una firma de abogados multinacional estadounidense basada en Nueva York. En 1999 compró un pasaje y partió a Buenos Aires. "Ahí conocí a Wences Casares, que en ese entonces parecía más un mochilero que un emprendedor. Me acuerdo que en esa primera conversación le dije que tenía una cara conocida. Entonces me preguntó si me había quedado en el Four Seasons de la ciudad. Le dije que sí y me respondió: 'Bueno, yo hasta hace ocho meses estaba como portero'. Él ya había fundado Patagon, pero la compañía estaba en pañales".

Cappello entró como socio y levantó la firma junto a otros tres altos ejecutivos y Casares. Tres años después, en 2002, vendieron Patagon por US\$ 750 millones al Santander. "Yo después me sentí bastante vacío, porque me acordaba siempre de mi abuela: viernes por medio íbamos al centro de Santiago y hacíamos una cola para cobrar su cheque de jubilación. Esperábamos una, dos horas, y posteriormente teníamos que hacer otra fila en el banco. La idea detrás de Patagon no era vender la compañía en cientos de millones de dólares, era cambiarle la vida a gente como mi abuela. Y la verdad, cuando vendimos la empresa, nos fue bien a todos, pero me di cuenta de que no le habíamos mejorado la vida a nadie".

La revelación

Luego de la venta de Patagon, dice Cappello, comenzó a emprender "con más propósito". Y lo explica: "Me aseguraba de que los negocios fueran sustentables, pero la meta no era conquistar el mundo, sino mejorar la vida de la gente".

Ahí fundó Ideame, el primer sitio de financiamiento colectivo de Latinoamérica. Lo hizo con Tiburcio De la Cárcova, uno de los socios de Wences Casares en varios negocios, y Mariano Suárez Battán, fundador del unicornio argentino Mural, dedicado al desarrollo de software para espacios de trabajo remoto.



BITCOIN, PATAGON Y KETAMINA: LA RUTA INCOMBUSTIBLE DE JUAN PABLO CAPPELLO

Juan Pablo Cappello es un hombre de contrastes: vive entre el frío Colorado y el caluroso Miami; es un abogado formal y, al mismo tiempo, un emprendedor innato; es chileno, pero habla un español neutro; es millonario y dice que no persigue el dinero; tiene Bitcoin, pero opina que es un proyecto que favorece a estafadores y terroristas.

Así y todo, hace cinco meses vendió su empresa de tratamientos con ketamina y recientemente asumió como director en Tiendas 3B, el retailer mexicano que se acaba de abrir a la Bolsa de Nueva York. Fue uno de los socios de Wences Casares en Patagon, cofundó una compañía de videojuegos que en 2020 la compró Atari y ahora se aproxima a una nueva etapa: "Me voy a dedicar a la conservación de tierras en África, Chile y Argentina".

Fecha: 24-03-2024

Medio: Diario Financiero

Supl.: Diario Financiero - DF Mas

Tipo: Noticia general

Título: BITCOIN, PATAGONIA Y KETAMINA: LA RUTA INCOMBUSTIBLE DE JUAN PABLO CAPPELLO

Pág.: 21

Cm2: 740,6

VPE: \$ 6.562.789

Tiraje:
Lectoria:
Favorabilidad:
16.150
48.450
☐ No Definida

El objetivo, explica Cappello, era ayudar a decenas de miles de emprendedores a levantar el capital semilla: "Conseguimos inversionistas como Wences Casares y Marcos Galperin. En conjunto le metimos US\$ 3,6 millones, sabiendo que no iba a ser una firma financiable por venture capital".

"Unos años después le vendimos la empresa a Alejo Nitti, un ex polista argentino que era cofundador de Toms Shoes (una conocida marca de zapatillas y alpargatas basada en Los Angeles, California). Él se me acercó para ver la posibilidad de comprar la compañía y le dije: 'Hagamos esto: yo te cedo mi participación si te comprometes a flotar la firma por los próximos cinco años. Eso fue hace siete años y hasta el día de hoy opera'".

En 2014 volvió a su labor como abogado y fundó PAG, un estudio legal especializado en M&A, venture capital y litigación. Tienen oficinas en Miami y Nueva York. Ese mismo año cofundó, junto al argentino Andy Kleinman, Wonder, una compañía de videojuegos que llegó a levantar US\$ 14 millones con Shakira y Gerard Piqué, y que seis años después, en 2020, fue comprada por Atari.

Irrupción en la ketamina

Fue en medio de la pandemia cuando Cappello se empezó a interesar en temas de salud mental. Notó que, con mayor frecuencia, sus amigos y familiares entraban en cuadros depresivos. Ahí decidió, junto a su pareja Christina Getty -nieta de John Paul Getty, heredero de Paul Getty, uno de los empresarios más ricos del mundo en el siglo XX-, montar una firma de telemedicina, terapia online y tratamientos con ketamina a domicilio.

La ketamina es una droga con potencial alucinógeno que ha sido aprobada en distintos fármacos por la Administración de Alimentos y Medicamentos de EEUU (FDA, por sus siglas en inglés). Este componente se ocupa en ciertos productos farmacológicos para tratar la depresión y ansiedad. Y hasta ahora, ha tenido resultados benéficos.

La empresa la llamó Nue Life. En ella, combinó una red de médicos expertos, recetas de ketamina, chequeos regulares y terapias musicales. Todo esto, con una plataforma de bienestar mental basada en datos.

El resultado, indica Cappello, fue casi inmediato. "Nos fue muy bien. Te diría que casi demasiado bien. Llegamos al millón de dólares de ventas mensual en menos de un año. Cuando nos juntamos con Andreessen Horowitz, uno de los fondos más grandes y conocidos de Estados Unidos, nos dijeron que solamente una de 10.000 compañías que analizaban tenían una curva de crecimiento como la nuestra". Y agrega: "Estuvimos operando casi de la noche a la mañana en 15 estados, luego 20, después 25. Yo estaba como socio fundador y gerente general. Terminamos con más de 100 empleados y 30 médicos trabajando para nosotros".

"No queríamos ganar plata ni ser exitosos. Nuestra meta era muy sencilla: ayudar a más de 1 millón de personas a resolver los temas de fondo que estaban causando su depresión o ansiedad", reflexiona Cappello, quien advierte: "no arrancó con la idea de trabajar con ketamina. Fue lo contrario. Dijimos: 'Oye,

si queremos ayudar a personas a resolver el fondo de lo que le está causando la depresión y ansiedad, ¿cómo lo haremos? Nos pusimos a estudiar, analizar y ver las herramientas que existían. Y nos dimos cuenta de que los antidepressivos para un 30% de la gente no funcionaban".

En esa búsqueda llegaron a la ketamina, un componente que ha tenido partidarios y detractores en los últimos años. Esta semana, de hecho, Elon Musk confesó en una entrevista con el periodista Don Lemon, que consumía regularmente esta droga: "Hay momentos en los que tengo una especie de... estado químico negativo en el cerebro, como depresión, supongo, o depresión que no está relacionada con ninguna noticia negativa, y la ketamina es útil para salir del estado de ánimo negativo".

La caída

En 2021 levantaron US\$ 3,3 millones en una ronda semilla apoyada por Jack Abraham (Atomic Ventures, Hims), Shervin Pishevar (anteriormente de Sherpa Ventures, UBER), Martin Varsavsky (Prelude Fertility, Overture), Jon Oringer (Shutterstock, Pareto Holdings) y James Bailey (colaborador principal de la Multidisciplinary Assoc. for Psychedelic Studies). Al año siguiente concretaron una Serie A de US\$ 23 millones liderada por Obvious Ventures (de Ev Williams, cofundador de Twitter). En esta instancia también ingresaron Western Technology Investment, Magic Venture Capital, Palm Drive Capital, Myelin VC y algunos miembros de la familia Getty.

Pero de repente, en 2022, el mercado cambió. "Entre julio y septiembre de 2022 se

"(LAS CRIPTO) NO LE HAN MEJORADO LA VIDA A CASI NADIE"

"Wences Casares me sopló el dato de Bitcoin justo al principio. Y yo compré miles de Bitcoin, miles. Entre 2 a 20 dólares. O sea, ni siquiera gasté mucha plata. Cuando Bitcoin llegó a los US\$ 500, yo vendí la mayoría. Lo hice porque estaba tan enfocado en el valor de Bitcoin que me pasaba las noches comiéndome las uñas pensando en cuánto valía mi posición. Yo vendí nunca imaginándome que iba a llegar a valer US\$ 60 mil, pero si tenía muy claro de que podía llegar a US\$ 5.000. Y la verdad, cuando me pongo a pensar, si bien dejé sobre la mesa literalmente cientos de millones de dólares, si me hubiera quedado con esas criptomonedas no sería la persona que hoy quiero ser".

- ¿Pero se guardó algunas?

- Claro, tan boludo no soy. Yo soy un crypto-millionaire, pero dejé sobre la mesa millones de dólares. Si bien me duele un poco, fue una de las mejores decisiones de mi vida.

- Las vendió a US\$ 500, pero ahora está a US\$ 70 mil.

- Está perfecto. Nadie se va a la tumba con plata.

"Cuando las compré yo creía que íbamos a crear un sistema financiero más eficiente y descentralizado. Pero esto se convirtió en pura especulación, y la verdad es que los criptomonedas, igual que Patagon, no le han mejorado la vida a casi nadie. A los terroristas sí, a los estafadores sí, pero a la gente de la calle no", sentencia el abogado.

"(CON NUE LIFE)
NOS FUE MUY BIEN.
TE DIRÍA QUE CASI
DEMASIADO BIEN.
LLEGAMOS AL MILLÓN
DE DÓLARES DE
VENTAS MENSUAL
EN MENOS DE UN
AÑO. CUANDO
NOS JUNTAMOS
CON ANDREESSEN
HOROWITZ, UNO
DE LOS FONDOS
MÁS GRANDES Y
CONOCIDOS DE
ESTADOS UNIDOS,
NOS DIJERON QUE
SOLAMENTE UNA DE
10.000 COMPAÑÍAS
QUE ANALIZABAN
TENÍAN UNA CURVA DE
CRECIMIENTO COMO
LA NUESTRA".

empezó a secar el capital de riesgo. Me di cuenta de que para poder levantar más capital, iba a tener que comprometer el estándar de servicios", recuerda. "Ahí tomé una decisión: quizás la más difícil que he tenido como emprendedor. Decidí vender la empresa, y no de la mejor manera".

¿El comprador? Berkeley Waves, una firma especializada en la industria de los psicodélicos liderada por Amanda Feilding, una científica británica conocida por sus investigaciones en depresión, ansiedad y adicciones. "Uno de sus hijos se me acercó y me dijo: 'Mira, nosotros estamos dispuestos a fondear, a no hacerle mayores cambios a la parte clínica. Pero van a tener que aceptar un precio que no les va a gustar'".

"Nosotros, con mi pareja, le metimos millones de dólares. Yo había trabajado sin sueldo por casi tres años. Es una compañía que ha levantado 28 millones de dólares. Y la pregunta que me tenía que hacer era: '¿Cuál era el propósito detrás de todo este esfuerzo? ¿Cuidar a los pacientes o levantar una compañía que buscaba subir las utilidades a todo costo?' Decidimos hacer esta transacción con Waves porque nos parecía que era lo mejor para nuestros clientes, a pesar de que económicamente no era lo ideal para nosotros".

El monto de la transacción no se reveló.

"La misión de Patagon me dejó muy vivo"

En febrero BBB Foods Inc., la compañía matriz de Tiendas 3B, hizo oficial su apertura en bolsa en Nueva York, tras recaudar más de US\$ 589 millones, alcanzando un valor

de más de US\$ 2.200 millones. Se trata de la cadena de tiendas de descuento más grande de México. Tienen cerca de dos mil sucursales, 20 años de experiencia, 100 marcas creadas y 13 centros de distribución. Juan Pablo Cappello, desde febrero, es director de la firma que cotiza en el NYSE y que desde su IPO, sus papeles han subido 14,5%.

El origen de su vínculo con Tiendas 3B ocurrió hace 18 años, cuando conoció a Anthony Hatoun, un emprendedor libanés. "Él me vino a consultar si debía lanzar un negocio de mini supermercados con precios muy baratos en México, Vietnam o Tailandia. Y yo le respondí que no podía opinar mucho de Asia, y que México me parecía apto".

Y a pesar de que Cappello no invierte en compañías fuera de la industria tecnológica, se convenció de apostar por Tiendas 3B cuando escuchó el propósito de la compañía. "Él quería ofrecer la mejor propuesta de valor en compras a la clase media y media-baja en México", recuerda. Eso bastó para que el abogado chileno le escribiera un cheque. "18 años después, tenemos 2.400 tiendas en México, ventas por US\$ 2.500 millones y acabamos de tocar la campana en el New York Stock Exchange. Es la primera compañía mexicana que sale a bolsa en los Estados Unidos desde 2017. Se considera una de las IPO más exitosas de la historia de América Latina".

Y reflexiona: "No lo hice para ganar plata. Lo hice para cumplir la misión original que tuvimos con Patagon, que me dejó muy vacío. Después de que vendimos la compañía no le cambiamos la vida a nadie. 20 años después, siento que estoy logrando la meta: en Idea, me hemos ayudado a más de 5 mil creadores, en Nue Life tuvimos 10.000 pacientes, y en Tiendas 3B contribuimos a más de 2 millones de mexicanos a la semana".

No más emprendimientos

A pesar de esta nueva irrupción en el directorio de Tiendas 3B, Juan Pablo Cappello ya está pensando en su próximo paso: el retiro progresivo de los negocios. "Mi plan de vida siempre fue volver a Chile. Estoy por cumplir 57 años. Obviamente el Chile de hoy no es el mismo que desde hace 10 años atrás en términos de seguridad. Pero sigo amando mi país y tengo muchas ganas de pasar más tiempo allá".

También está interesado en potenciar su labor de conservación que realiza con su pareja, Christina Getty. "Cuando la conocí, los dos habíamos estado casados. Ella me aclaró que no estaba interesada en tener más hijos o tener más matrimonios. Y ahora que vendimos a Nue Life, me dijo: 'Ahora ya no hay más compañías'. O sea, me está tratando de jubilar. Yo ahora estoy como director de Tiendas 3B y lo más probable es que me vaya a sumar a otras compañías de impacto. Y también me voy a dedicar a la conservación de tierras en África, pero también en Chile y Argentina", reflexiona.

Y concluye: "Uno se tiene que reinventar por lo menos tres veces en la vida. Siendo abogado me convertí en emprendedor, y he seguido así. Ahora toca reinventarme una vez más".