LITORALPRESS

Fecha: 20-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL ABOGADO CHILENO QUE INVIERTE EN MAS DE 300 STARTUPS DESDE SAN FRANCISCO Y ACABA DE CERRAR FONDO DE US$ 50 MILLONES

Pág. : 18
Cm2: 668,6

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

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.

LITORALPRESS

Fecha: 20-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL ABOGADO CHILENO QUE INVIERTE EN MAS DE 300 STARTUPS DESDE SAN FRANCISCO Y ACABA DE CERRAR FONDO DE US$ 50 MILLONES

Pág. : 19
Cm2: 687,4

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

En 2020, una oportunidad perdida los hizo repensar su modelo. La startup UiPath pasó por todo el ecosistema de Plug and Play. Podían haber invertido cuando valía US$ 89 millones. No lo hicieron. Poco después, salió a bolsa valorizada en más de US$ 30 mil millones.

Tras eso, crearon fondos verticales especializados por industria. Uno de ellos, liderado por González, acaba de levantar US$ 50 millones para invertir exclusivamente en inteligencia artificial.

No es la única historia dolorosa. González también conoció a Alex Bouaziz, fundador de Deel. Se reunieron varias veces en San Francisco y casi cerraron un acuerdo, pero el comité de inversiones decidió bajarse. Podrían haber entrado con una valorización de US$ 15 millones; hoy, Deel vale US$ 12 mil millones. "Venían saliendo de Y Combinator y había poca tracción", recuerda.

También ha tenido aciertos: suma cuatro exits en siete años. En su primer año invirtió en Esusu, una fintech que hoy vale más de US$ 1.000 millones. Una startup que recomendó hace poco se multiplicó por ocho en sólo 12 meses.

¿Uno más?

La principal diferenciación de este fondo -asegura el partner de la firma-, es que "nos eligen porque los ayudamos a cerrar más clientes. Al final del día al VC le encanta felicitarse por la cantidad de plata que las startups están levantando, pero la realidad es que si yo soy capaz de ayudarle a un emprendedor a ponerlo en la misma sala de reuniones con la persona que tiene la capacidad de cerrar un contrato o hacer una prueba de concepto, el tiempo que le ahorro es invaluable. Y además, porque tenemos toda esta red de corporaciones con las que trabajamos y somos capaces de entender exactamente cuál es la persona correcta con la que uno tiene que hablar dentro de estas organizaciones para que el emprendedor pueda acortar el ciclo de venta, reducir el costo de adquisición de nuevos clientes y efectivamente tener la tracción que necesita para llegar al siguiente milestone".

Sobre el boom de la inteligencia artificial, cree que tienen una ventaja. "De la noche a la mañana todas las startups se convirtieron en startups de AI. No le echo la culpa a los emprendedores porque algo así como 2/3 de todos los dólares que se están levantando son para allá. Un emprendedor tiene que maximizar sus chances de poder levantar capital. Por otro lado, las corporaciones dicen que todo es inteligencia artificial y por ende nadie es especial. Nosotros con estas corporaciones somos capaces de vetar cuáles son las tecnologías que efectivamente están teniendo más tracción y cerrando contratos, con esa información puedo tomar mejores decisiones de inversión".

- ¿Funciona el VC en Latinoamérica?

- Funciona si uno sabe hacer secundaria. Latam tiene el siguiente problema: como no hay exits, no hay forma de tener liquidez; como no hay liquidez, no se pueden levantar fondos; como no hay fondos, no hay financiamiento para crecer; y sin crecimiento, no hay exits. Es un círculo vicioso. Como dice alguien mucho más inteligente que yo: "Latinoamérica es como el Hotel California: 'You can checkout any time, but you can never leave'." Una cosa es invertir la plata y otra cosa es retornarla. Es mucho más fácil gastarla que ser capaz de hacer que esa inversión crezca y se retorne. Y en el horizonte de 10 años es prácticamente imposible cuando la tasa de mortalidad de la mayoría de las startups es mucho más alta que lo que uno ve en Estados Unidos. Creo que hasta que no cambie la mentalidad de las grandes empresas de adquirir startups, esto no va a cambiar.

- ¿Y Chile?

- Llevo seis años sin ir a Chile, pero recuerdo que varias oficinas de VC no estaban ni siquiera en los mismos lugares donde vivían los founders, entonces eso ya te habla de una especie de desconexión.

También, dice, vio un cuello de botella en la velocidad de cierre de rondas, especialmente con Corfo: "Los mejores emprendedores eligen con quién trabajar. Cristóbal Griffero y Lukas Zorich, de Fintoc, no van a levantar plata en Chile si pueden hacerlo en Estados Unidos en dos semanas. Lo que no tienen es tiempo, y levantar capital toma una cantidad de tiempo y energía demasiado importante. Lo relevante para una empresa es construir el producto, hablar con los clientes y hacer todo ese tipo de cosas. A los VC les encanta creerse que son más importantes de lo que realmente son. Pero efectivamente somos como un cajero automático". +