

CUMPLI mi Sueño

Juan Pablo Capello



Juan Pablo Capello (45) hace hoy lo que quiere. En el 2000 y con menos de 33 años, se hizo millonario con la venta del sitio web de negocios patagon.com, del cual era uno de los cinco socios, al Banco Santander por US\$ 750 millones. A esa edad, era el sueño del pibe, pero el suyo iba mucho más allá, y la plataforma le dio la libertad de dedicarse a fomentar y apadrinar el emprendimiento en nuestro continente.

Tras la venta de Patagon —muy bullada por su alto precio y porque al

Su camino al revés: De millonario a emprendedor

En 2000, cuando tenía 33 años, este chileno radicado en Miami ganó una fortuna gracias a una “pasada” brillante por la burbuja de las puntocom en los 90. En vez de dedicarse a disfrutar los millones, volvió a su práctica de abogado y, en paralelo, a fomentar el emprendimiento en América Latina como inversionista de riesgo.

poco tiempo el sitio fracasó—, decidió volver al mundo del derecho y hoy es el socio principal del área latinoamericana de uno de los cuatro estudios más grandes de EE.UU., Greenberg Traurig, con cerca de dos mil abogados.

Además, dedica el 40% del tiempo a su pasión: apoyar empresas emergentes de la región.

Capello lleva lo del emprendimiento en la sangre. Ha apoyado como financista, asesor, abogado o cofundador a un gran número de emprendimientos en Chile, Argentina, México, Colombia y otros países. Sólo el año pasado invirtió en 8 compañías y cofundó otras dos. “Hoy ‘estoy invertido’ en más de 20”, puntualiza.

Fue nombrado uno de los *top 50* emprendedores por la revista “Business Leader”, es miembro de la Junta Mundial de Emprendimiento de Endeavor y asesor del Venture Capital Association, entre muchos otros pergaminos que lo posicionan como uno de los capitalistas de riesgo más destacados de la región.

Su sueño alcanzó las nubes con

www.idea.me, una plataforma *online* de financiamiento colectivo que opera en toda América Latina y permite a los emprendedores conseguir capital a través de sus redes sociales. En menos de un año han evaluado 1.200 solicitudes y han apoyado con 23% de éxito a 27 proyectos en nuestro país. Hoy están con proyectos en Chile en viñetas (cómico solidario) y Tagori (videojuego de aprendizaje de matemáticas).

“Este es el primer híbrido entre un emprendimiento con y sin fines de lucro. Queríamos montar un proyecto donde ganáramos plata y tuviéramos un impacto social medible a lo largo del tiempo”, explica.

“Opté por el camino con más riesgo, pero más entretenido”

Lo de él siempre fue jugársela por lo difícil. Tras una infancia cómoda como alumno del Nido de Águilas y de sendos pasos por Argentina y Puerto Rico, llegó con sus papás —un conoci-

do empresario casado con una norteamericana— a vivir a Nueva York, donde estudió la secundaria. Cuando los padres volvieron a Chile, él quiso quedarse en EE.UU., pero debía hacerlo por sus propios medios. Consiguió una beca de tenis y así realizó el college en Duke y derecho en NYU.

Regresó a Chile para dar sus primeros pasos laborales y aquí conoció a su mujer, Ana María Larraín (hija del embajador Juan Larraín). Tenía 24 años cuando se casó. Cuando ella supo del pasaporte norteamericano que tenía su marido, volvieron rápidamente a Nueva York.

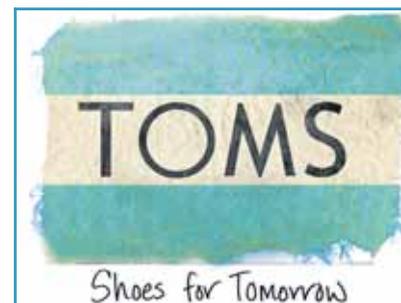
Por unos años Capello tuvo un muy buen puesto en un bufete importante de la ciudad. Apareció entonces en el radar de los latinoamericanos que se movían en el mundo de las inversiones. Lo llamaron de AOL para ser director legal para el continente; en ese momento, el trabajo soñado para cualquier latino. En paralelo, lo llamó Wenceslao Casares y lo convenció de que, en vez de optar por un trabajo con excelentes condiciones, se fuera con él y otros socios a formar un sitio web financiero: patagon.com. Sin oficina y por un cuarto del sueldo.

“Opté por el camino con más riesgo, pero mucho más entretenido. Cuatro o cinco teníamos la oportunidad de pilotear el negocio. Iba a poder marcar una diferencia. A los 45 hoy no sería

tan ingenuo, pero a esa edad lo hice con las intenciones correctas y resultó bien”, cuenta.

Hoy, como capitalista de riesgo, dice darse cuenta de que para alcanzar el éxito es necesario jugarse todas las fichas: “Para ser inversionista ángel, tienes que estar dispuesto a que la mitad de las inversiones termine fracasando. El típico ángel invierte en dos o tres compañías, hay que tener 20 o 30 fichas puestas, para agarrar algunas que sean finalmente rentables. Varios van a fracasar, otros van a andar más o menos, en pocas vas a ganar 7 veces lo que metiste y sólo en uno terminas ganando 30 veces tu inversión y rentabilizando todo el resto”, explica.

Mi GURU



Toms Shoes

Mi inspiración para ayudar a lanzar Idea.me fue y sigue siendo Toms Shoes, que donan un par de zapatos por cada par que se vende (www.toms.com). Ya llevan más de 1 millón. Una compañía increíble, muy exitosa y con una misión social que nunca deja de sorprender. Un ejemplo: acaba de auspiciar una campaña “Un día sin zapatos”.