



JACKY ABITBOL, EL ESPAÑOL QUE MANEJA FONDO DE MÁS DE US\$ 3 MIL MILLONES: “ME ESTÁ GUSTANDO LO QUE ESTOY VIENDO EN CHILE”



Habla cinco idiomas y visitó Chile por primera vez a principios de enero. Nacido y educado en Madrid, este inversionista dice estar “sorprendido” con el nivel de sofisticación del mercado local. Ya participan de tres empresas fundadas por chilenos y adelanta que vienen más.

Jacky Abitbol, a inicios de enero, estuvo en Chile menos de una semana. Fue su primera vez. Es el fundador de Cathay Innovation, el fondo de venture capital de Cathay, vehículo de inversión creado por el empresario chino Ming-Po Cai en 2006. Entre private equity y capital de riesgo manejan cerca de US\$ 6 mil millones y en Chile tienen tres inversiones: Xepelin, Reuse y Pulsar (basado en California). Está, dice Abitbol, sorprendido por el nivel de sofisticación de los family office nacionales. “Yo creo que aquí son más sofisticados que en España”. Además, confiesa, le gusta la ambición que ve en los emprendedores chilenos. Afirmó -muy convencido- que no trae “capital turista”, sino que buscan una relación a largo plazo con la región.

Esta es su historia.

Navegando la ola de las puntocom

Abitbol estudió administración de empresas en Madrid. Creció y se educó en la capital de España. Al egresar hizo un MBA en la universidad de Boston. Era finales de los años '90 y el mundo tech estaba en auge con la primera ola de internet. En Estados Unidos su primer trabajo fue en una consultora estratégica llamada Fantine, un spin off de McKinsey. Ahí, recuerda, su rol era acercar startups a grandes corporativos. Y desde ahí, levantaron un fondo de inversión justo antes de la burbuja puntocom en 2001.

Esa fue su primera experiencia levantando recursos para invertirlos en firmas incipientes.

El madrileño -que hoy está basado en París- habla inglés, español, francés, italiano, hebreo y “algo de árabe, porque

estuvo metido en un proyecto en Oriente Medio”. En Israel trabajó en la empresa SanDisk y en 2011 asumió como director de inversiones de la francesa Orange. Ahí manejó el fondo corporativo de la firma y por primera vez tuvo acceso a información de los mercados emergentes. Con esa cantidad de data se le prendió una ampolleta y vio una oportunidad. No la quiso dejar pasar.

US\$ 2 mil millones levantados

En 2015, junto a otros tres ejecutivos de Orange, Abitbol se juntó con el fundador de Cathay Capital, Ming-Po Cai, para crear Cathay Innovation, la vertical de venture capital de este holding financiero. Ahí, el español asumió la responsabilidad de Europa y levantaron un fondo de US\$ 300 millones que invirtió en Estados Unidos, Europa y China. Una de las claves de este vehículo, dice, fue que “tuvimos la suerte de interesar, aparte de fondos institucionales, a fondos soberanos y family offices, que es un poco el núcleo de los LP’s. También a grandes grupos corporativos como Valeo, Michelin o BNP Cardif”.

Tuvieron varios “champions” (empresas que multiplican el capital invertido y permiten devolverle dinero a los inversionistas), pero uno de los más importantes fue Pinduoduo, un competidor de Alibaba en China. Hicieron la serie A y hoy la firma cotiza en el Nasdaq a más de US\$ 140 mil millones. Ellos entraron a una valoración de “unos pocos cientos”, dice entre risas. “Es un fund returner”, describe.

Lideraron también la serie B de Chain Bank, un neobanco en Estados Unidos, cuando era una incipiente fintech. Hoy, tiene una valorización de US\$ 25 mil millones. En Europa su ganador fue Glovo, la firma de delivery española que tuvo presencia en Chile. De la propiedad salieron en 2021 y -asegura- “ha sido uno de los mejores retornos para una compañía española”.

Y va más allá: cuenta que este primer fondo “nos ha posicionado en el top cinco de los mejores vehículos de VC a nivel mundial en términos de retorno”.

En 2019 levantaron un segundo fondo, esta vez de US\$ 650 millones, y abrieron oficinas en el sudeste asiático. Además, se especializaron en cuatro verticales: salud digital, fintech, consumo y energía

inteligente. A este vehículo entraron nuevos corporativos como Sanofi (una de las farmacéuticas más importantes de Europa), Pernod Ricard (dueños de Absolut, Ramazzotti y Ballantines), L'Oréal y casi la mitad del CAC francés (el índice que agrupa a las 40 firmas más grandes de ese país).

Entrada a Latam

Fue con este vehículo de inversión que empezaron a mirar Latinoamérica. Cuenta Abitbol que en una presentación sobre empresas en el sudeste asiático se dió cuenta del potencial de la región al ver cómo habían penetrado WhatsApp, Netflix y Uber.

Partieron invirtiendo en startups en Brasil y México de manera oportunista, sin una estrategia de por medio. A principios de 2020 el madrileño viajó a CDMX y Bogotá y se juntó con emprendedores e inversionistas. "Tenemos la intención de venir", les dijo. El proyecto estuvo parado hasta mediados de 2021 por el Covid-19, pero en noviembre de ese año decidieron levantar un fondo específico para Latam de US\$ 25 millones.

Armaron equipo en la región, contrataron al argentino Federico Gómez y ya han hecho seis inversiones. Al mismo tiempo, levantaron el tercer fondo de Cathay de US\$ 1.000 millones. Con

éste, pretenden invertir tickets de entre US\$ 10 millones y US\$ 30 millones, con capacidad de llegar a US\$ 100 millones. "Buscamos dar tranquilidad a los founders con decirles: 'Si en un momento necesitas una serie C, no te preocupes, te podemos financiar'", destaca.

Justamente, dice el español, ese es uno de los grandes dolores de la región: no hay muchos fondos que lideren rondas desde la serie C en adelante. "El motivo por el que hemos decidido estar aquí es porque están los fondos americanos, pero para ellos su mercado no es Latam. Ven una compañía buena y vienen, pero cuando estás en momentos como los últimos tres años, ellos se focalizan en lo suyo, porque tienen que asegurarse de que el 95% de su cartera se refincancie. Y las excepciones que han hecho aquí, si no les va bien, la dejan de lado. En Europa pasa exactamente lo mismo".

"Estoy seguro de que vamos a seguir invirtiendo aquí"

Abitbol asegura que en Latam todavía no hay liquidez. "Tienes casos como Nubank y Mercado Libre, pero se cuentan con los dedos de una mano". Para que esta situación cambie, dice, se debe cumplir un ciclo. "Si entras a una serie B con una valoración muy alta y no tienes el nivel de ingresos que necesitas para

levantar otra ronda, te quedas estancado. Eso lo vemos en Europa también".

Eso, dice, es también debido a lo fragmentada que está la industria. "Hay un tamaño de mercado muy grande, pero nada te da la garantía de que si has tenido éxito en Chile también te irá bien en Colombia o Perú. Tienes que tener un tamaño lo suficientemente importante como para desarrollarte y atraer a un fondo que diga: 'Este puede ser un líder regional'. Mientras, en Estados Unidos o en China las compañías escalan mucho más rápido porque ya tienen un mercado local".

¿Diferencias entre los emprendedores europeos y los chilenos? Dice que la ambición es la misma, pero los locales tienen una influencia americana, porque "muchos de ellos han estudiado en Estados Unidos".

Y agrega: "En Europa, históricamente tú salías de una buena universidad con el objetivo de trabajar en un gran grupo. Pero desde que se ha creado este ecosistema donde hay dinero, los jóvenes quieren emprender, y veo acá lo mismo".

El madrileño afirma que una de las filosofías de su fondo es querer ayudar. "Nos preguntamos: '¿Cómo podemos contribuir si venimos a Chile?' Y bueno, traemos los corporativos y el conocimiento global. Por ejemplo, si estás haciendo un copycat (la versión regional

de una empresa más grande, como Cornershop de Instacart) y te interesa saber qué cosas han hecho bien o mal, estamos nosotros".

Este es el caso de Reuse, empresa chilena de venta de equipos electrónicos reacondicionados. Cathay tiene una inversión muy similar en el sudeste asiático (Revelo). "Las métricas de Reuse, comparadas con las que vimos cuando entramos a Revelo, eran mejores. Por eso dijimos: 'Oye, bastante impresionante lo que están montando'. Por eso digo que no va a ser la última vez. Me está gustando lo que estoy viendo. Sinceramente estoy sorprendido e impresionado con la calidad de los fundadores. Estoy seguro de que vamos a seguir invirtiendo aquí"

- ¿Ves una reactivación en el mercado?

- Creo que han sido años muy malos. En primer lugar, está la situación económica global. Luego está la locura de la que hemos participado todos en 2020 y 2021. Hay una corrección y también tienes a Estados Unidos estancado con los IPO's. Lo que estamos viendo en EEUU, Asia y Europa también lo estamos empezando a ver aquí, pero va a tardar un poco más. El 2025 lo estamos viendo con un dealflow con muy buena calidad y emprendedores. Yo pienso que el crecimiento va a volver". +