



# ranking de los 10 mejores CVC de Chile

**Los objetivos, tesis de inversión y propuestas de valor para startups de Copec, Cencosud, CMPC, SQM, Falabella, Consorcio, Globant, BICE, Echeverría Izquierdo y Enaex. Todo esto en el marco de acelerar su crecimiento y hacer sostenibles sus negocios.**

**SOFÍA MALUENDA y MARISA COMINETTI**

## COPEC WIND VENTURES LIDERA EL RANKING

El propósito de Copec Wind Ventures es acelerar el crecimiento de *startups* globales y entregarles acceso privilegiado al mercado latinoamericano a través de las capacidades de Copec y sus filiales (Terpel, Arcoprime, etc).

### OBJETIVOS

Explorar e identificar las mejores *startups* a nivel mundial, para dar acceso a Copec a nuevos modelos de negocio, tecnologías, productos, y servicios que generen valor económico sostenible, de largo plazo, más allá de su negocio tradicional. Identificar tendencias internacionales en temas de energía, movilidad y conveniencia, que le permitan a la compañía prepararse y estar a la vanguardia respecto de los desafíos que enfrenta la humanidad. Catalizar la transformación de Copec como un actor relevante en los tres pilares de desarrollo.

### TESIS DE INVERSIÓN

Invertir globalmente, de manera programática, principalmente en *startups* en las etapas de series A, B, C y C+. Su *ticket* medio es de más de US\$ 5,5 millones y sus focos incluyen nuevas energías, nueva movilidad y nueva conveniencia.

### PROPUESTA DE VALOR PARA STARTUPS

Les ofrece inversión, acompañamiento y una oportunidad para acelerar su crecimiento, accediendo al mercado latinoamericano a través de las capacidades de Copec y sus filiales. Mediante Copec Wind Garage, dispone de una serie de instancias formales de colaboración, que incluyen asesoramiento en gestión empresarial, desarrollo conjunto de productos/servicios, formación de *joint ventures*, acceso a la red de contactos de la empresa, comercialización conjunta y acceso a pilotos, tanto en la empresa como con clientes y socios estratégicos.

### STARTUPS DESTACADAS

**Turntide Technologies:** empresa estadounidense que creó el motor eléctrico más eficiente del mercado tras 15 años de investigación. En 2022 decidieron invertir a través de su CVC asentado en San Francisco, California. Hoy, estos motores están operando en diferentes estaciones de servicio y en abril de este año, Copec y Walmart sellaron una alianza para la instalación de más de 650 motores en sus locales de la Región Metropolitana.

**Galgo:** *fintech* chilena de financiamiento integrado a la cual entraron en 2023. Además, en junio de este

año ambas compañías suscribieron una alianza para facilitar el acceso a financiamiento para la electromovilidad de dos ruedas y soluciones solares a nivel residencial.

**Ineratec:** *startup* alemana de producción de combustibles sustentables, en la cual Copec participó en su reciente levantamiento Serie B por US\$ 129 millones. Su propuesta es transformar el CO<sub>2</sub> y el hidrógeno en gas de síntesis y luego convertir dicho derivado en hidrocarburos líquidos. En mayo pasado, ambas sellaron un acuerdo para evaluar producir y comercializar cerca de 3.500 toneladas anuales de diésel sintético en el país.

### DIFERENCIADORES

De su portafolio, cuatro *startups* han alcanzado el estatus de "unicornio" y tres han hecho "exit" por adquisición o por IPO. Copec Wind Ventures California y Copec Wind Garage en Santiago, se potencian y buscan generar impacto económico y social positivo en los países donde Copec opera.

**9**

Nº de inversiones 2023

**2019**

Año de creación



**Leonardo Ljubetic**, gerente de la División Desarrollo de Copec, y Brian Walsh, *head* Copec Wind Ventures San Francisco, EE.UU.

**"Destacaría el enfoque estratégico y global del CVC de Copec, así como el equipo profesional, que está muy bien equilibrado en términos de competencias y roles, y que ha demostrado una alta eficiencia y capacidad de ejecución".**

**LEONARDO LJUBETIC**  
Gerente División Desarrollo de Copec.

**CMPC VENTURES Y SU APUESTA POR PAÍSES NÓRDICOS**

**“Hoy estamos instalados en los países nórdicos, y tenemos inversiones en Suecia, Finlandia e Inglaterra”.**  
**BERNARDITA ARAYA**  
 Gerenta de CMPC Ventures

**OBJETIVOS**  
 En CMPC Ventures buscan acelerar la incorporación de tecnologías, desarrollo de nuevos productos y nuevas líneas de negocios; que CMPC se transforme en un *partner* relevante en el desarrollo y crecimiento de las *startups*; y aprender y conocer cualquier oportunidad innovadora que tenga relación con sus negocios actuales o sus negocios.

**TESIS DE INVERSIÓN**  
 Apuntan a series *Sector* o Series A y su ticket de inversión se ubica entre US\$ 1 millón y US\$ 6 millones. Buscan modelos de negocios disruptivos, escalables y defensibles que operen en mercados atractivos. Y esperan que estos equipos sean capaces de ejecutar las próximas etapas de crecimiento de las *startups*. El foco está en propuestas de valor concretas que contengan metas ambi-

ciosas, pero accionables, y en *startups* alineadas con las verticales, propósito y focos de innovación y estrategia de CMPC.

**PROPUESTA DE VALOR**  
 Ofrecen inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados. Asimismo, beneficios sobre su experiencia y equipo para crecer y mejorar operativamente. Además, trabajan en colaboración y ofrecen pilotos controlados para escalar de manera efectiva. Por otro lado, brindan acceso a su ecosistema y condiciones especiales para crecer, a la par que aceleran su crecimiento con acceso exclusivo y tecnologías avanzadas.

**STARTUPS DESTACADAS**  
**Mobivion:** compañía sueca que desarrolló una tecnología para la producción de torres para turbinas eólicas en madera en forma modular que facilita el transporte y permite la construcción incluso en lugares de acceso limitado.  
**Woamr:** empresa finlandesa que produce espumas para *packaging*, como sustituto de poliestireno expandido en base a celulosa, biodegradable y reciclable junto con el cartón. Está trabajando con grandes marcas de lujo en Europa.  
**Strong By Form:** firma chilena que produce materiales como revestimientos y carcasas estructurales livianas a partir de madera y resinas de alto rendimiento. Recientemente, se adjudicaron un piloto con BMW.

**DIFERENCIADORES**  
 A fines de 2023 lanzó la nueva etapa del fondo, con US\$ 100 millones, ya no solo para inversión en *startups*, sino también en *partnerships* con otras empresas, universidades y centros de investigación, en un modelo más flexible.

**2 nuevas**  
 y 2 *follow on*  
 N° de inversiones de 2023  
**2020**  
 Año de creación



Evelyn von Bischoffshausen, Bernardita Araya y Geoffrey González.



Ignacia López, Carlos Díaz, Ángeles Romo y Mark Fones.

**SQM LITHIUM VENTURES Y EL FOCO EN LITIO, AGUA Y ELECTROMOVILIDAD**

**OBJETIVOS**  
 SQM Lithium Ventures busca invertir en empresas en etapas de crecimiento (Serie A) que resuelvan desafíos relacionados con el litio, el agua y la electromovilidad. Invierte en empresas de todo el mundo y también opera un programa de aceleración con sede en Antofagasta, Chile, para *startups* en etapas más tempranas dentro de las mismas tres verticales. Actualmente tiene presencia global, con miembros del equipo en América del Norte y del Sur, Europa, Asia y Australia. SQM Lithium Ventures también opera una Serie Seed que se materializa a través del Programa de Aceleración Corporativa en alianza con Endeavor, desde Antofagasta.

**TESIS DE INVERSIÓN**  
**Serie A:** Financiamiento inteligente desde etapas tempranas, acompañamiento estratégico, acceso a redes locales y globales, reconocimiento de marca, acceso a la Comunidad SQM local y global. Ticket promedio entre US\$ 1 millón y US\$ 5 millones con opción de *follow on*. Verticales de agua, litio y electromovilidad. Foco global. Lidera y co-invierte.  
**Serie Seed:** Programa de Aceleración Corporativa en alianza con Endeavor. Financiamiento inteligente desde etapas tempranas, acompañamiento estratégico, acceso a redes locales y globales, reconocimiento de marca, acceso a la Comunidad SQM local y global. US\$ 25 mil de apoyo financiero *equity free* y US\$ 100 mil a US\$ 300 mil de SAFE (después para inversionistas cuando quieran adquirir participación en una ronda de capital futura). Verticales de agua, litio y electromovilidad. Foco global.

**PROPUESTA DE VALOR**  
 Inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados; colaboración y pilotaje

controlados para escalar de manera efectiva. La relación con la empresa puede derivar en inversiones, *joint venture* o *venture client*. Asimismo, aceleran empresas en etapas tempranas, con acceso a mentores locales y globales, que validan la visión estratégica y potencial de negocio. En el proceso pueden acceder a tecnologías avanzadas, la Planta Química Carmen y el Salar de Atacama. De acuerdo al estado de desarrollo de cada empresa, potencial de crecimiento y requerimiento de capital, toma posiciones minoritarias, abiertos a invertir, liderar y co invertir.

**STARTUPS DESTACADAS**  
**Electric Era (EE.UU.):** estaciones de carga rápida de vehículos eléctricos para gasolineras.  
**Salinity Solutions (UK):** ósmosis inversa por lotes.  
**Movener (Chile):** retrofit de camiones a combustión en híbridos.  
**Terraline (EE.UU.):** camiones eléctricos totalmente modulares, para uso comercial/ industrial en viajes de larga distancia (más de 800 km) y preparados para el futuro.  
**Chass (Chile):** infraestructura de carga para autos eléctricos compartida.  
**Remote Waters (Chile):** provee sistemas de purificación de agua, que abastecen de agua potable a comunidades sin acceso a ella.

**DIFERENCIADORES**  
 Tienen más de 50 convenios vigentes con universidades en Chile, en el extranjero y centros de estudios para perfeccionar sus procesos y apostar por nuevas tecnologías.  
**5**  
 N° de inversiones año 2023  
**2022**  
 Año de creación

**“Estamos seguros de que el despegue de los negocios del futuro puede ser desde Chile y, como empresas, estamos trabajando en varios frentes y con múltiples colaboraciones con el ecosistema local y global”.**  
**ÁNGELES ROMO**  
 Directora de Corporate Venture SQM Litio.

**BICE VENTURES Y LAS SINERGIAS ENTRE EL GRUPO Y LAS STARTUPS**

**“El sello de BICE Ventures es que las startups se convierten en aliados estratégicos con acceso preferencial al ecosistema BICE, incluyendo infraestructura financiera y recursos para el desarrollo de productos”.**  
**CECILIA MARTINEZ**  
 CVC Principal de BICECORP

**OBJETIVOS**  
 Buscan desarrollar y complementar nuevos negocios entre el grupo BICE y las *startups*, generando sinergias y crecimiento recíproco. En el camino, resuelven dolores internos y buscan generar nuevas capacidades en las distintas empresas del grupo. En el largo plazo, esperan que su programa sea autofinanciado mediante rendimientos financieros de las inversiones.

**TESIS DE INVERSIÓN**  
 BICE Ventures es un equipo dedicado que tiene por objetivo invertir y/o generar alianzas (*client venturing*) en *startups* que complementen sus negocios, brinden nuevas oportunidades de crecimiento y *know-how* para ambos. A través de las inversiones que realiza su CVC, quieren apoyar a estas empresas a escalar sus negocios, generar nuevos espacios de colaboración e innovación y entregar acceso al ecosistema BICE.

**PROPUESTA DE VALOR**  
 Ofrecen inversión estratégica y oportunidades de negocio que permiten a las *startups* convertirse en aliados estratégicos con acceso al ecosistema BICE, incluyendo infraestructura financiera y recursos para el desarrollo de productos. A través de mentorías, comparten su experiencia y dan soporte integral. Colaboran estrechamente con las *startups*, realizando pilotos controlados para escalar de manera efectiva. Aceleran su crecimiento mediante acceso exclusivo a tecnologías innovadoras. Con un equipo dedicado al 100% y un enfoque de *Venture Client*, impulsan el éxito y la innovación de las *startups*.

**STARTUPS DESTACADAS**  
**Siinikansent:** a quienes apoyaron para desarrollar su primer producto de dispersión de pagos automatizada de la mano de BICE Connect (su plataforma de *Banking as a Service*).  
**Datamart:** se ha convertido en proveedor estratégico de BICE y lo ha apoyado continuamente en la digitalización de procesos dentro del grupo.  
**Finbac:** con quienes han potenciado su estrategia de *Banking as a Service* con productos de recaudación de pagos.

**DIFERENCIADORES**  
 Son parte de un *holding* financiero regulado y quieren seguir invirtiendo y generando la mayor cantidad de alianzas posibles, mientras que siguen desarrollando y evaluando nuevos desarrollos en conjunto con las *startups* de su portafolio.

**1**  
 N° de inversiones año 2023  
**2022**  
 Año de creación



Cecilia Martinez, CVC Principal de BICECORP.

**CONSORCIO VENTURES Y SU PRESENCIA EN TODA LA CADENA DE VALOR FINANCIERA**

**OBJETIVOS**  
 El objetivo primordial de su programa de CVC es fomentar una integración profunda entre las *startups* en las que invierten y las unidades de negocio de Consorcio. El segundo objetivo es utilizar las inversiones de CVC como catalizadores para la modernización de sus operaciones. Invertir en *startups* que lideran en áreas como inteligencia artificial, *big data* y plataformas digitales les permite incorporar rápidamente innovaciones que respondan a las demandas del mercado y expectativas de clientes. Aunque su enfoque es principalmente estratégico, también son exigentes en generar retornos financieros robustos, mediante una cuidadosa selección de *startups* con el potencial no solo para integrarse en su ecosistema empresarial, sino también para multiplicar su valorización. Por eso en su equipo del CVC participa el área de inversiones.

**TESIS DE INVERSIÓN**  
 Seleccionan *startups* cuyas soluciones tecnológicas puedan íntegramente integrarse con sus plataformas existentes. Se comprometen a trabajar codo a codo con las *startups* en su portafolio, proporcionándoles acceso a sus recursos corporativos. Ponen un énfasis particular en invertir en equipos de gestión talentosos, complementarios, con buen *background* formal y con liderazgo que otorgue potencial para implantar modelos de negocio disruptivos y escalables. Su política de inversión se orienta a mantener una participación minoritaria en las *startups*, evitando la adquisición de control mayoritario. Sin embargo, para asegurar una alineación estratégica y una supervisión adecuada, buscan designar un embajador o *sponsor* dentro de su grupo que participe activamente en el directorio o en algún comité estratégico de la *startup*.

**PROPUESTA DE VALOR**  
 El programa de Corporate Venture Capital (CVC) de Consorcio Ventures ofrece inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados. Además, proporciona mentoría y apoyo, ayudando a las *startups* a enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. Trabajan en estrecha colaboración con las *startups* y ofrecen la



Tomás Zavala, gerente Desarrollo Corporativo de Consorcio.

oportunidad de realizar pilotos. Y dan a las *startups* acceso a su ecosistema, incluyendo su red de contactos, clientes y socios estratégicos.

**STARTUPS DESTACADAS**  
**Pago Fácil:** el primer “exit” de Consorcio Ventures. Fue una inversión que dio sus frutos en junio de 2021, cuando BCI Pagos y Evo Payments adquirieron la compañía.  
**PolicyMe:** plataforma *online* de origen canadiense que permite contratar o un seguro de vida digital de manera simple (de principio a fin). No solo participan en el directorio, sino que también los ayudan a pivotar su negocio. Actualmente, PolicyMe está levantando una nueva ronda de financiamiento, que valorizará su inversión en 10 veces su valor inicial.

**DIFERENCIADORES**  
 Consorcio abarca toda la cadena de valor financiera, permitiendo un ajuste estratégico con una variedad de *startups* que operan en diferentes nichos y etapas del ciclo de vida del cliente.  
**3**  
 N° de inversiones año 2023  
**2019**  
 Año de creación

**“Invertir en startups nos ha dado excelentes resultados tanto en términos estratégicos como financieros”.**  
**TOMÁS ZAVALA**  
 Gerente Corporativo de Desarrollo de Consorcio

El equipo de Globant Ventures junto a fundadores del "unicomito" argentino que está en Chile.



## GLOBANT VENTURES Y SU FUERTE ENFOQUE EN LA IA

"Invertimos en startups innovadoras y visionarias y con un propósito que busque reinventar los negocios a través de la aplicación de tecnologías de inteligencia artificial"

JOAQUÍN MORIXE VP de Globant X & Globant Ventures

**OBJETIVOS**  
 Financian en etapas clave para escalar y crecer globalmente. Al mismo tiempo, dan acceso a la red, experiencia y recursos de Globant, potenciando la innovación y la capacidad de penetración en el mercado. Apoyan en la validación de productos y la madurez de los equipos de ventas para asegurar un impacto tangible a la par que potencian tecnologías disruptivas que agregan valor significativo a sus clientes y redefinen industrias. Aprovechan su experiencia en datos e inteligencia artificial, asegurando que las startups puedan aprovechar el poder de la IA para impulsar sus negocios.

**PROPIETA DE VALOR**  
 Financian en etapas clave para escalar y crecer globalmente. Al mismo tiempo, dan acceso a la red, experiencia y recursos de Globant, potenciando la innovación y la capacidad de penetración en el mercado. Apoyan en la validación de productos y la madurez de los equipos de ventas para asegurar un impacto tangible a la par que potencian tecnologías disruptivas que agregan valor significativo a sus clientes y redefinen industrias. Aprovechan su experiencia en datos e inteligencia artificial, asegurando que las startups puedan aprovechar el poder de la IA para impulsar sus negocios.

**STARTUPS DESTACADAS**

**Elsa:** una app de IA de pronunciación de inglés.

**VU Security:** compañía de protección de identidad y fraude con sede en Argentina.

**Bunker DB:** startup uruguayo especializada en analítica de datos y marketing science.

**2**  
 N° de inversiones año 2023

**2018**  
 Año de creación

**OBJETIVOS**  
 Financian en etapas clave para escalar y crecer globalmente. Al mismo tiempo, dan acceso a la red, experiencia y recursos de Globant, potenciando la innovación y la capacidad de penetración en el mercado. Apoyan en la validación de productos y la madurez de los equipos de ventas para asegurar un impacto tangible a la par que potencian tecnologías disruptivas que agregan valor significativo a sus clientes y redefinen industrias. Aprovechan su experiencia en datos e inteligencia artificial, asegurando que las startups puedan aprovechar el poder de la IA para impulsar sus negocios.

**PROPIETA DE VALOR**  
 Financian en etapas clave para escalar y crecer globalmente. Al mismo tiempo, dan acceso a la red, experiencia y recursos de Globant, potenciando la innovación y la capacidad de penetración en el mercado. Apoyan en la validación de productos y la madurez de los equipos de ventas para asegurar un impacto tangible a la par que potencian tecnologías disruptivas que agregan valor significativo a sus clientes y redefinen industrias. Aprovechan su experiencia en datos e inteligencia artificial, asegurando que las startups puedan aprovechar el poder de la IA para impulsar sus negocios.

**STARTUPS DESTACADAS**

**Elsa:** una app de IA de pronunciación de inglés.

**VU Security:** compañía de protección de identidad y fraude con sede en Argentina.

**Bunker DB:** startup uruguayo especializada en analítica de datos y marketing science.

**2**  
 N° de inversiones año 2023

**2018**  
 Año de creación

## ECHEVERRÍA IZQUIERDO CVC Y EL TRABAJO COLABORATIVO

### OBJETIVOS

-Resguardar los negocios base y mantener una posición de vanguardia en la industria. A través del vínculo con startups, buscan generar diferenciación y adquirir ventajas competitivas para salvaguardar los negocios centrales de la organización.  
 -Fortalecer el vínculo con startups, fomentando una integración cultural entre el CV y la organización. Este objetivo busca establecer una relación sólida y colaborativa con startups emergentes, promoviendo la sinergia entre ambos.  
 -Capitalizar los beneficios de la adopción de nuevas tecnologías, optimizando así los procesos internos y creando valor para la organización.

### TESIS DE INVERSIÓN

Invertir en startups que sean habilitadoras para alcanzar una mayor productividad en la industria y acelerar su proceso de transformación.

### PROPIETA DE VALOR

Las startups se pueden beneficiar sobre su experiencia y equipo para crecer y mejorar operativamente. Trabajan en colaboración y ofrecen pilotos controlados para escalar de manera efectiva. Les brindan acceso a su ecosistema y condiciones especiales para crecer, mientras que aceleran su crecimiento con acceso exclusivo y tecnologías avanzadas.

### STARTUPS DESTACADAS

**Oralinik:** Automatiza la ejecución de procesos constructivos a través de tecnología e innovación. Esta solución llegó a la empresa en 2018, cuando aun no tenía validado su modelo de negocio y tampoco solución. Junto con el CEO de Oralinik se trabajó para crear en



Pablo Ivelic, Vincent Frenzel, Javierra Becerra, Rodrigo Sánchez y Francisca Pineda.

conjunto y luego de más de 5 años con ellos, realizaron la primera inversión.  
**AndesLab:** Estima el costo de construcción de un proyecto de edificación.  
**YAKU:** Planta de tratamiento de aguas residuales, biofiltro para aguas grises se puede aplicar en casas, edificios y empresas que requieren recuperar sus aguas residuales (lavamanos, ducha, lavado de ropa).

### DIFERENCIADORES

Destacan su metodología de innovación que logra enfocar los esfuerzos, detectando oportunidades para crear ideas que logren probar en la industria con el fin de pilotear y luego escalar para que toda la industria y la organización se vean beneficiadas.

### 0

N° de inversiones año 2023

**2022**

Año de creación

### "La clave de

nuestro modelo de

corporate venture

capital es nuestro

enfoque estratégico

hacia la

colaboración con

startups que tienen

el potencial de

transformar la

industria".

**RODRIGO SÁNCHEZ**

Gerente de Innovación y

Transformación del

Grupo Echeverría

Izquierdo

"El programa ha estado guiado por nuestra visión de convertirnos en el partner de soluciones de voladura premium preferido en todas las principales regiones

mineras".

**PABLO BUSQUET**  
 CFO Enaex

## ENAEX CVC Y SU ENFOQUE EN "HUMANIZAR" LA MINERÍA

### OBJETIVOS

Buscan impulsar la innovación tecnológica, fomentar la colaboración y el ecosistema de innovación y optimizar la sostenibilidad operacional.

### PROPIETA DE VALOR

Ofrecen inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados y que las startups se beneficien sobre su experiencia y equipo para crecer y mejorar operativamente. Además, trabajan en colaboración y ofrecen pilotos controlados para escalar de manera efectiva mientras que brindan acceso a su ecosistema y condiciones especiales para crecer. Asimismo, aceleran su crecimiento

con acceso exclusivo y tecnologías avanzadas.

### STARTUPS DESTACADAS

**MTI Group:** compañía australiana que diseña, desarrolla, fabrica y distribuye accesorios que optimizan los procesos de perforación y voladura en la minería.  
**Plasma 4 TH:** empresa que ofrece un servicio de fractura de roca mediante tecnología Plasma, la cual no es explosiva, es segura y sostenible. El uso de esta tecnología no explosiva garantiza evacuaciones mínimas, bajas vibraciones y bajos decibeles.  
**O-Pitblast:** brinda servicios técnicos y soluciones dirigidas a la optimización de voladuras de roca para pequeñas, medianas y grandes empresas mineras.

### DIFERENCIADORES

Un aspecto relevante en la estrategia del programa de corporate venture capital (CVC) de Enaex es su enfoque en "humanizar" la minería. Invierten en startups que se alineen con el propósito de la empresa, desarrollando soluciones que mejoran la calidad de vida de los trabajadores y las comunidades locales.

**2**  
 N° de inversiones año 2023

**2017**

Año de creación



Stefano Delucchi, Berta Pasten, Pablo Busquet, Janet Awaad, Pablo Martínez y Enrique Steffens.

## FALABELLA VENTURES Y SU PRIMER "EXIT"

"Somos un socio estratégico para estas empresas emergentes, proporcionándoles una plataforma única para la escalabilidad y la expansión regional".

**ARTURO ZACHARIAS**  
 Gerente Finance, Strategy & Partnerships de Falabella Ventures.

### OBJETIVOS

Invertir en iniciativas con capacidades que complementen y potencien a su ecosistema, promover la innovación corporativa y explorar nuevas tecnologías que le permitan a la empresa obtener ventajas competitivas.

### TESIS DE INVERSIÓN

Identificar startups con soluciones tecnológicas innovadoras y escalables que puedan agregar valor al grupo Falabella. Buscan invertir alrededor de US\$ 10 millones anuales en emprendimientos con alto potencial de crecimiento en rondas en las que co-invierten con otros fondos.

### PROPIETA DE VALOR

Ofrecen inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados.

### STARTUPS DESTACADAS

**Piemo:** una fintech brasileña con la que llevan varios años trabajando juntos en Falabella Financiero. A fines de 2021, participaron de su ronda de financiamiento, con la que lograron levantar más de US\$ 100 millones. Luego a mediados del 2023, Visa decidió adquirirlas por US\$1.000 millones, convirtiéndose, además de su primer "exit", en el primer unicornio de su portafolio.



**ARTURO ZACHARIAS,** Gerente de Finance, Strategy & Partnerships de Falabella Ventures

### DIFERENCIADORES

Además del programa de inversiones Ventures, el CVC maneja el programa Falabella Link, desde el cual conectan al Grupo Falabella con emprendimientos mediante la realización de "pruebas piloto" que permiten explorar nuevas tecnologías para mejorar sus capacidades y promover una cultura de innovación.

**3**  
 N° de inversiones año 2023

**2020**

Año de creación



José Pascual y el equipo detrás de Cencosud Ventures.

## CENCOSUD VENTURES Y VISUALIZAR OPORTUNIDADES PARA TODA LA COMPAÑÍA

### OBJETIVOS

Invertir en aquellas startups que agreguen valor y sinergia a las distintas áreas y negocios de la compañía, acelerando y potenciando su evolución digital. Además, capitalizar sus ventajas competitivas (valorizar lo que ya tienen, apoyándose con startups) y acelerar su arribo al mercado.

### TESIS DE INVERSIÓN

Invierten en Series Pre-A y A, con tickets desde US\$300 mil a US\$ 5 millones, porcentajes de 5% a 15%. Tienen mucho foco en el uso de los fondos para desarrollar la startup a lo largo de Cencosud, con particular interés en retailtech.

### PROPIETA DE VALOR

Financian unidades (con capex y opex) que le dan servicio a las startups en las que participan. Además ofrecen inversión estratégica y oportunidades de negocio como proveedor estratégico o acceso a nuevos mercados, acceso a su experiencia y equipo para crecer y mejorar operativamente. También trabajan en colaboración ofreciendo pilotos controlados para escalar. Aceleran su crecimiento con acceso exclusivo y tecnologías avanzadas, y brindan acceso a las startups a su ecosistema y condiciones especiales para crecer.

### STARTUPS DESTACADAS

**Mimo:** un SaaS de Live Commerce que lleva la unión del livestream y el comercio electrónico a los sitios web y aplicaciones de las marcas.  
**Vopero:** plataforma de moda circular y sustentable para comprar y revender prendas de ropa.

### DIFERENCIADORES

Crean y financian áreas internas para darle servicios a las startups, lo que les permite desarrollar capacidades a su corporativo. Además, ponen foco en una plataforma corporativa-equipo que acompaña en el escalamiento de la startup a lo largo de la corporación. También crean startups internas (venture studio), que son propiedad 100% de Cencosud.

**3**  
 N° de inversiones año 2023

**2021**

Año de creación

### "Destaco la

capacidad del

equipo de

adaptarse y

visualizar

oportunidades

para las

distintas áreas

y negocios de

Cencosud".

**JOSÉ ANTONIO**

**PASCUAL**

Head of

Cencosud Ventures