

Están prefiriendo emprendimientos extranjeros

Cómo las empresas chilenas eligen en qué startups invertir

Hay un rubro tecnológico específico que todas las grandes firmas, desde Falabella a Copec, están buscando.

Por Javier Rogel Arellano.

El panorama del *Corporate Venture Capital* (CVC) en nuestro país está ganando terreno. Con este modelo, son las grandes empresas las que seleccionan e invierten en startups, en vez de fondos, como suele darse en el ecosistema emprendedor. Actualmente existen más de 30 CVC activos en el país. En conversación con La Segunda, seis de las mayores empresas del rubro revelan sus criterios de inversión, comparan los resultados obtenidos durante sus años de operación y examinan los retos que enfrentan.

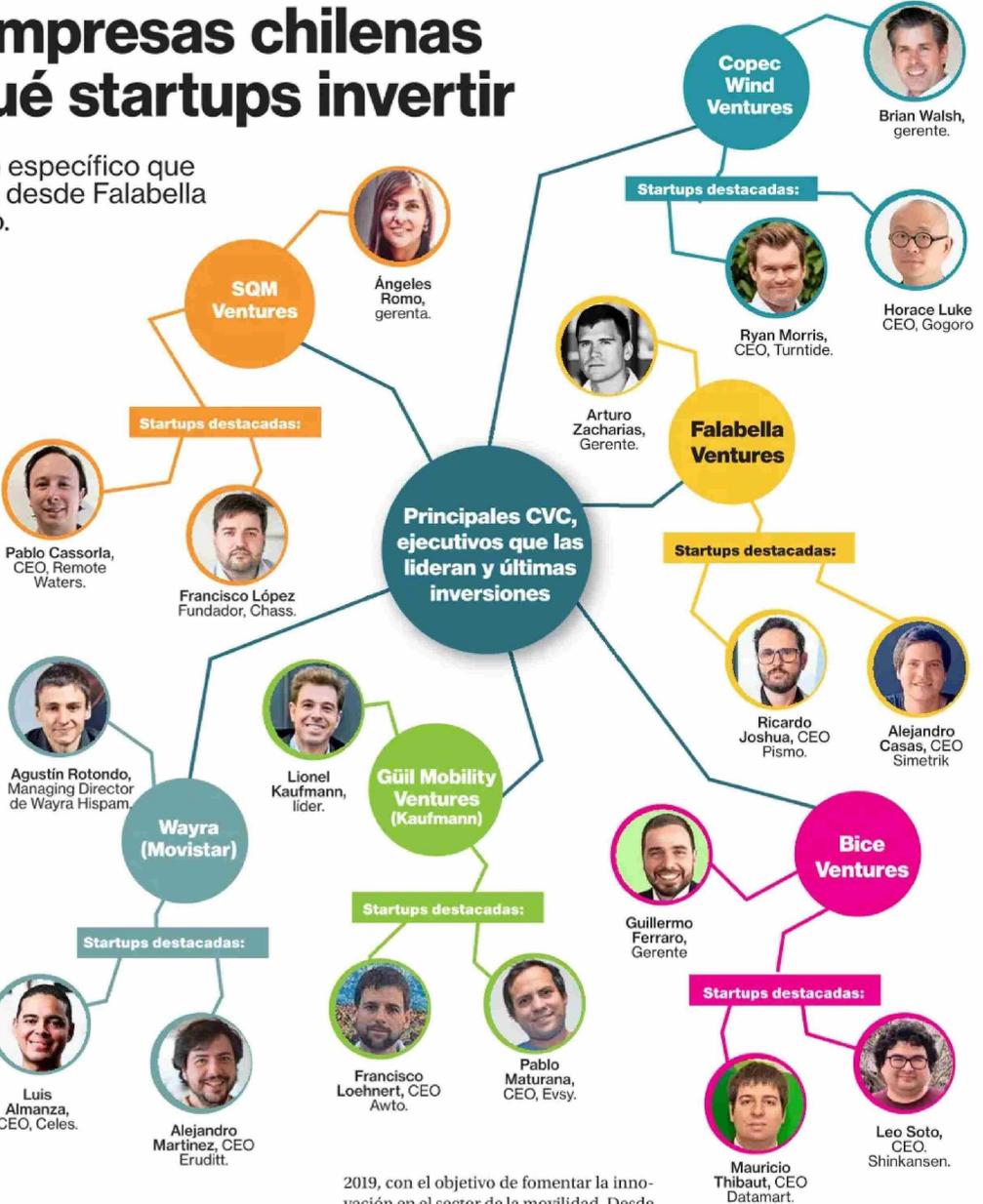
Lo que buscan las 6 grandes

Todas las empresas, sin importar el rubro en el que operan, tienen un foco en común a la hora de elegir startups: el *boom* de la inteligencia artificial (IA). Después, destacan las *startups* abocadas a la electromovilidad y la logística en el retail, sectores directamente relacionadas en complementar el producto matriz de las compañías inversionistas.

El CVC más antiguo es **Wayra**, fundada en 2011, marcando el inicio del primer programa de este tipo en la región. A lo largo de su trayectoria global, el brazo CVC de Movistar-Telefónica ha realizado inversiones que superan los \$230 millones de euros en más de mil *startups*, manteniendo en la actualidad un portafolio de más de 530 *startups* activas (ver las últimas en la infografía). En Chile, operan desde 2012 y ya invirtieron en más de 50.

"Si bien somos agnósticos en términos de industria, contando con inversiones en logística, industria 4.0, entretenimiento, SaaS (software como servicio), B2B (empresas cuyos clientes son otras empresas), entre otros. Al ser parte de Movistar, nos interesan *startups* basadas en tecnologías digitales que son claves para nuestro negocio: Ciberseguridad, inteligencia artificial, internet de las cosas, entre otras", explica Sebastián González, *Venture Partnership* de Wayra Hispanoamérica.

Nacida en 2019 y establecida tanto en Silicon Valley, EE.UU., como en Chile, **Copec Wind Ventures** ha destacado por su modelo moderno dentro de los CVC locales, con una inversión cercana a los US\$ 160 millones en 25 empresas emergentes a nivel nacional e internacional. De éstas, cuatro han alcanzado el estatus de uni-



cornio: Source, Stem, Wallbox y Turntide. Con un eje enfocado en la electromovilidad, la firma invierte al año entre cuatro a seis nuevas empresas, con una ticket promedio de US\$4 millones por startup.

"Estamos interesados en soluciones que puedan acelerar la transición energética del país, ya sea a través de la eficiencia energética, la generación renovable o la movilidad sostenible", señala Leonardo Ljubetic, gerente de la división desarrollo de Copec.

Por su parte, **Güil Mobility Ventures**, de Kaufmann, inició sus operaciones en

2019, con el objetivo de fomentar la innovación en el sector de la movilidad. Desde su lanzamiento, han establecido la meta de realizar inversiones anuales en tres *startups* o fondos de inversión que se especialicen en el área. Los montos destinados para dichas inversiones oscilan entre los US\$ 500 mil y US\$1 millón, enfocándose en empresas que se encuentran en las fases de desarrollo *seed* o Serie A. Han realizado inversiones en cuatro *startups* y tres fondos, según señalan (ver infografía).

Desde su lanzamiento en 2022, **SQM Lithium Ventures** representa una iniciativa estratégica de SQM para impulsar la

innovación y el desarrollo sostenible en la industria del litio. Con un enfoque en la sostenibilidad, la eficiencia de los recursos hídricos y la promoción de la electromovilidad, la firma ofrece un fondo de US\$40 millones y busca asociarse con *startups* emergentes.

"Buscamos tecnologías y procesos que mejoren la producción de litio y su uso en aplicaciones para el avance de la energía limpia y la movilidad eléctrica", destaca Ángeles Romo, directora de SQM Lithium Ventures.

Por su parte, desde 2020 el Grupo Falabella ha incursionado en los CVC, a través de **Falabella Ventures** y Falabella Link. En 2023, la empresa logró un hito con su primer *exit* del portafolio, al concretar la venta de Pismo a Visa, alcanzando una valorización de US\$ 1.000 millones. Además, la firma realizó 10 transacciones y desarrolló más de 30 pilotos en diversas áreas. A la hora de invertir, participan como socio minoritario en rondas de financiamiento, invirtiendo entre US\$1 y US\$5 millones en empresas que se encuentren la etapa de Serie A.

“Buscamos startups con soluciones tecnológicas innovadoras y escalables que puedan agregar valor al grupo en áreas como marketplace, e-commerce, fintech, *storetech* y logística”, detalla Arturo Zacharías, gerente de Falabella Ventures

BICE Ventures la filial CVC del Grupo BICE partió en el año 2021, con un enfoque de cuatro verticales de inversión: Fintechs, Insurtech (seguros), Wellness (bienestar), además de datos e IA. Se centran en el apoyo a empresas en etapas iniciales, abarcando desde la pre-semilla hasta la Serie A. Sus montos de inversión oscilan entre los US\$ 100 mil y US\$1 millón. Han invertido en tres *startups*.

“Nuestras inversiones han ayudado en potenciar nuestra estrategia de *Banking as a Service*, o banca como servicio, (BICE Connect), a mejorar y digitalizar procesos y a entregar mejores productos a nuestros clientes”, detalla Cecilia Martínez, subgerente CVC de BICE Corp.

CVC locales aún prefieren startups extranjeras

Cada vez más la tendencia de las empresas en Chile en cuanto a inversión están orientadas en las *startups* globales, y no solo locales, con un enfoque significativo en EE.UU. y Europa. Es más, un estudio de la U. Andes y MIC Innovation revela que solo el 16% de los CVCs concentran sus inversiones en Chile, en contraste con el 30% concentran las regiones previamente mencionadas. ¿Por qué ocurre este patrón de inversión? Expertos y líderes corporativos apuntan al tamaño del mercado y la juventud del modelo.

Para el director del CIE del ESE *Business School* de la U. Andes, Iván Díaz-Molina, es un número respetable en relación a lo novel del modelo a nivel local. “Los CVCs son un fenómeno relativamente nuevo en Chile. El sistema de innovación chileno, impulsado por la política de estado de innovación que instauró el presidente Lagos, lleva casi 20 años. Dada esta corta edad, considero que 16% es un muy buen número”, explica.

Por su parte, González, de Wayra, dice que “sin duda el paso más difícil para las startup chilenas es la internacionalización, pues Chile al ser un mercado pequeño, no permite generar la escala suficiente para que puedan crecer sostenidamente y competir por capital y clientes con el resto región”.