

SU INVERSIÓN EN LA BRASILERA PISMO SE TRADUJO TAMBIÉN EN SU PRIMER UNICORNIO:

Falabella Ventures: “Hemos logrado posicionarnos como un actor relevante en el ecosistema latinoamericano”

El head de Falabella Ventures, Arturo Zacharias, hace un balance del trabajo del brazo de inversión de riesgo del *holding* chileno, que ya cuenta con un “exit” en su portafolio y cerca de una decena de inversiones realizadas, además de 30 pilotos con *startups*. **SOFÍA MALUENDA**

Un positivo balance de los primeros años de Falabella Ventures hace Arturo Zacharias, líder del área que nació el año 2020 con el objetivo de conectar al grupo Falabella con el ecosistema de innovación y emprendimiento externo. En sus inicios, cuenta, estaba alojada en la gerencia de Tecnología, pero, en 2021, pasó a formar parte de la gerencia de Estrategia Corporativa para facilitar la integración de las iniciativas del área con la visión a largo plazo y los planes estratégicos de crecimiento del *holding*.

Son tres personas las que componen el total del equipo del *corporate venture capital* del *retailer*: además de Zacharias, la ingeniera civil y *project manager* Marita Schmutzer se incorporó en 2021 y al año siguiente lo hizo el ingeniero comercial Nicolás Melero como subgerente del área.

El objetivo de Falabella Ventures, cuentan, es invertir en emprendimientos con capacidades que complementen y potencien a la compañía, promover la innovación corporativa y explorar nuevas tecnologías que le permitan a la empresa obtener ventajas competitivas. Generalmente, participan como socio minoritario en rondas de levantamiento de capital, con *tickets* de entre US\$ 1 a US\$ 5 millones en emprendimientos que estén en etapa de Serie A. A la fecha, han realizado en torno a 10 inversiones, aunque son cuidadosos con hacer todo el listado público. Una de las conocidas es la *fintech* brasilera Pismo, la que luego fue adquirida por Visa, constituyendo así el primer “exit” de su portafolio en ape-

nas un par de años.

Pero además de este programa de inversiones en emprendimientos, cuentan con un segundo programa: Falabella Link, que busca conectar al grupo con distintos emprendimientos mediante la realización de “pruebas piloto” que les permitan explorar nuevas tecnologías para mejorar sus capacidades y promover una “cultura de innovación”. Han revisado más de 1.000 *startups* y realizado más de 30 pilotos en áreas como *marketplace*, *e-commerce*, *fintech*, *storetech* y logística.

—¿Qué balance hace del trabajo realizado estos primeros años?

“Los primeros años de Falabella Ventures han sido positivos: hemos logrado posicionarnos como un actor relevante en el ecosistema latinoamericano, apoyando a emprendimientos de diversas geografías y verticales. En 2023, tuvimos el primer *exit* de nuestro portafolio, con la venta de Pismo a Visa con una valorización de US\$ 1.000 millones. También, hemos realizado más de

30 pruebas de concepto que nos han permitido incorporar nuevas tecnologías al grupo, teniendo un impacto positivo en nuestros negocios”.

—Cuénteme acerca de la tesis de inversión con la que trabajan y por qué tomaron esa decisión.

“La tesis de inversión se basa en identificar *startups* con soluciones tecnológicas innovadoras y escalables que puedan agregar valor al grupo. Buscamos invertir alrededor de US\$ 10 millones anuales en emprendimientos con alto potencial de crecimiento en rondas en las que co-invertimos con otros fondos”.

—Contar con un “exit” es un gran hito. ¿Cómo lo vivieron y qué significó para ustedes?

“Pismo es una *fintech* brasileña con la que llevábamos varios años trabajando juntos en Falabella Financiero. A fines de 2021, tomamos la decisión de participar de su ronda de financiamiento, con la que lograron levantar más de US\$ 100 millones. Luego, a mediados de 2023, Visa decidió adquirirlos por US\$ 1.000 millones, convirtiéndose, además de en nuestro pri-

mer “exit”, en el primer unicornio de nuestro portafolio. Esta fue una gran noticia para nosotros, ya que no solo nos proporcionó un retorno financiero, sino que también validó nuestra estrategia de inversión. Este capital nos permitirá seguir apoyando emprendimientos en la región”.

—¿Qué podemos esperar este año de Falabella Ventures?

“Queremos seguir potenciando nuestros dos programas, Ventures y Link. La idea es a partir del trabajo en estos programas, contribuir al cumplimiento de los objetivos estratégicos de Falabella”.

—Y del ecosistema de *venture capital* en general para este año, ¿Cómo lo ve?

“Creemos que este año será un buen año para el ecosistema, con un mayor nivel de actividad en comparación al año pasado. Este aumento en la actividad se verá reflejado especialmente en el surgimiento de numerosas *startups* centradas en inteligencia artificial (IA). Creemos que será un año clave para entender cómo estas nuevas tecnologías pueden transformar los modelos de negocio existentes y pueden aplicarse para generar valor en nuestras verticales”.

Arturo Zacharias, Marita Schmutzer, y Nicolás Melero: el equipo de Falabella Ventures.

ESTRATEGIA Y RELACIÓN CON EL NUEVO CEO

“Reconocemos la importancia de seguir impulsando la innovación y la colaboración con emprendimientos externos para mantener nuestra posición competitiva y seguir evolucionando como empresa”, dice Zacharias sobre sí es prioridad para la estrategia de Falabella fortalecer su brazo de inversión de riesgo. En cuanto a si todo seguirá tal cual con el nuevo CEO, Alejandro González, ya ratificado, reitera que siguen “comprometidos con nuestra estrategia actual” y agrega que “anteriormente, en su rol como CFO, Alejandro González ya formaba parte del comité de Falabella Ventures, por lo que conoce de cerca los programas”.



MAGARENA PÉREZ