



DESGLASADO DEL RANKING BEST VENTURE BUILDERS CHILE 2025

# Ranking de los 10 mejores CVC de Chile: la propuesta de valor y tesis de inversión de estos premiados programas locales

Copec, CMPC, SQMi, Wayra, Globant, Cenocsud, Consorcio, Falabella, Bice y Enaex explican cómo no solo buscan aportar capital financiero a startups, sino también acelerar su transformación digital y colaborar activamente con estas empresas emergentes. Carozzi Ventures debuta además con una categoría nueva, siendo destacado como "Rising Star". **SOFÍA MALLUENDA Y FRONNY DI GIAMMARINO**



Brian Walsh, fundador de Copec Wind Ventures, y Leonardo Libubetic, gerente de la División de Desarrollo de Copec.

## 1 COPEC WIND VENTURES LIDERA NUEVAMENTE EL RANKING

El propósito de Copec Wind Ventures es acelerar la transformación de Copec, detectando tecnologías y servicios relevantes para los sectores donde Copec participa provenientes de startups globales, entregándoles acceso privilegiado al mercado latinoamericano a través de las capacidades de Copec y sus filiales. El foco de inversión de Wind Ventures está en tres pilares estratégicos para Copec: nueva energía, nueva movilidad y nueva conveniencia. Se busca invertir de forma programática en 4 a 6 startups nuevas al año, con un scouting global y enfocado en series A, B, C y D.

Creado en 2019, brinda acceso a un ecosistema "robusto" y condiciones preferenciales que potencian el crecimiento de startups, junto con una colaboración activa que incluye pilotos controlados para facilitar una escalabilidad efectiva. A través de inversión estratégica, se promueven vínculos de negocio que permiten a las compañías convertirse en proveedores clave o acceder a nuevos mercados.

Como startups destacadas de su portafolio mencionan Cliper, Turmidie y Walbox. "En las 3 situaciones se ha cumplido el mandato del CVC, en el cual una inversión aceleró el despliegue de una tecnología dentro del ecosistema de Copec, con el objetivo de generar impacto económico, social y medioambiental en Chile", destacan desde Copec Wind Ventures, que tiene tres objetivos como CVC: explorar e identificar los 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 globales en temas de energía, movilidad y conveniencia, que le permitan a Copec prepararse y estar a la vanguardia respecto de los desafíos y liderar los cambios tecnológicos; y catalizar la transformación de Copec como un actor relevante en los tres pilares de desarrollo.

Como aspecto relevante a destacar, señalan que su propuesta de entregar a las startups en las que se invierte no solo capital, sino un acceso preferente a Latinoamérica.

Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar en Chile.



## 4 WAYRA CHILE Y UN ENFOQUE QUE SE ESTÁ SOFISTICANDO HACIA UNA INVERSIÓN MÁS FOCALIZADA

Los objetivos de Wayra se centran en generar impacto tangible tanto en el negocio de Telefónica Movistar como en el de sus clientes. Por un lado, busca comprender a fondo la estrategia corporativa de Telefónica, identificando oportunidades de crecimiento y desafíos operativos, para luego integrar o invertir en startups que aporten soluciones concretas. Por otro lado, aplica el mismo enfoque para apoyar a sus clientes, conectándolos con startups capaces de impulsar su transformación digital, generar eficiencias y abrir nuevas líneas de negocio.

Wayra realiza inversiones directas en startups en fases seed y growth, con capacidad de generar negocio con Telefónica Movistar. Con éxitos que van desde los 350 mil hasta los 5 millones de euros, participa en rondas calificadas junto a otros fondos de capital de riesgo líderes, tomando participaciones minoritarias con el fin de invertir estratégicamente.

Creado en 2011, aseguran que su propuesta de valor se basa en una inversión estratégica que no solo aporta capital, sino también oportunidades de negocio como proveedor clave o puerta de entrada a nuevos mercados. A través de una colaboración activa y pilotos controlados, facilitan la validación

de soluciones. Además, ofrecen acceso privilegiado a sus ecosistemas y condiciones preferenciales que permiten a las startups crecer con mayor agilidad y proyección.

Entre las startups destacadas de su portafolio mencionan a Perplexity, Airalo, Webolox y SimpliRoad.

Sobre sus aprendizajes, Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar en Chile, comenta, por un lado, la importancia de generar una estructura para trabajar con las startups más allá de la inversión, siendo más ágiles en los procesos internos para no frenar el ritmo de innovación de los emprendedores. Lo segundo es "a startups más maduras que puedan soportar un proceso de escalamiento asociado a una gran corporación."

"Vamos un crecimiento continuo y cada vez más estratégico. Nuestro enfoque se está sofisticando hacia una inversión más focalizada, con mayor integración con las áreas core del negocio. También, estamos explorando oportunidades para aprovechar nuestras capacidades para apoyar a otros corporativos en sus estrategias de inversión bajo vehículos del tipo CVC-as-a-service", adelanta González.

## 2 CMPC VENTURES Y LA BÚSQUEDA PARA ANTICIPARSE A LAS TENDENCIAS EMERGENTES

En CMPC trabajan para acelerar la adopción de nuevas tecnologías, desarrollar productos innovadores y explorar nuevas líneas de negocio. Buscan anticiparse a las tendencias emergentes, capitalizando innovaciones disruptivas que les permitan liderar la transformación del sector de valor agregado de la fibra de celulosa.

Bernardita Araya, gerente de CMPC Ventures asegura que contar con una estrategia formal de corporate venture capital les da una ventaja estratégica para diversificar el crecimiento en nuevas líneas de negocio e identificar tendencias emergentes que moldean su industria, a través de inversión y colaboración.

CMPC impulsa su tesis de inversión enfocada en startups desde serie semilla hasta Serie A, con tickets de US\$ 1 millón a 6 millones y foco en modelos disruptivos, equipos excepcionales y propuestas alineadas con su estrategia. Las verticales clave incluyen: fibras textiles basadas en celulosa, packaging sostenible, madera para construcción y nuevos biomateriales como lignina y nanocelulosa, así como digitalización y circularidad industrial.

Explican que su propuesta de valor para startups consiste en impulsar el crecimiento de empresas innovadoras mediante una inversión estratégica que no solo entrega capital, sino también acceso a nuevas oportunidades de negocio como proveedores o en nuevos mercados. Ponen a disposición su experiencia, un equipo de soporte integral y un ecosistema colaborativo que permite desarrollar pilotos controlados, escalar de forma efectiva y acceder a condiciones preferenciales. Además, facilitan el contacto con inversionistas para futuras rondas y brindan apoyo clave en la conexión con proveedores de tecnología y maquinaria esencial para el escalamiento.

Como startups destacadas de su portafolio mencionan a Rali, Movion, Palpas y Strong by Form.

La gerente de CMPC Ventures menciona que han aprendido que la colaboración "es clave" para conectar con el ecosistema, coinvertir y potenciar el crecimiento de su portafolio.

"Visualizamos un crecimiento sostenido, con nuevas inversiones alineadas a la innovación de CMPC, y un enfoque fuerte en seguir apoyando el escalamiento de las compañías del portafolio", asegura Araya.



Bernardita Araya, gerente de CMPC Ventures.



María de los Angeles Romo, directora de SQM Lithium Ventures.

## 3 SQM LITHIUM VENTURES Y FORTALECER LA CADENA DE VALOR DEL LITIO

SQM Lithium Ventures es el brazo de capital de riesgo corporativo de SQM International Lithium (SQM). El equipo de venture investing invierte en startups alrededor del mundo que resuelven desafíos relacionados con la cadena de valor del litio, desde procesos de producción hasta electromovilidad, baterías, almacenamiento de energía y reciclaje. El objetivo de SQM Lithium Ventures—creado en diciembre de 2022—es identificar, invertir y colaborar con startups y tecnologías emergentes que fortalezcan la cadena de valor del litio y aceleren la transición energética global, alineando innovación externa con los desafíos estratégicos y sostenibles de SQM.

"Contar con una estrategia formal de corporate venture capital nos permite acceder a tecnologías tempranas, nos da velocidad y eficiencia para responder a nuestros clientes de mejor manera, adelantarnos a las tendencias de mercado y monitorear los cambios en las percepciones de los clientes. Nos permite reaccionar con mayor velocidad y anticipamos a cambios en la industria. Es una herramienta clave para diversificar y fortalecer nuestro posicionamiento en la cadena de valor del litio", dice María de los Angeles Romo, directora de SQM Lithium Ventures.

Su tesis de inversión se enfoca en startups tecnológicas y escalables, en etapas series A, A+, B, que aborden desafíos del litio, la electromovilidad y el reciclaje de baterías. Invierte entre US\$ 3 y 5 millones, con posibilidad de follow-on, participando como lead, co-lead o follow.

Aseguran ofrecer a las startups una propuesta de valor "integral" que combina inversión estratégica con oportunidades reales de colaboración y escalamiento. Buscan generar vínculos de largo plazo, ya sea como socios comerciales, proveedores estratégicos o facilitando el acceso a nuevos mercados. Ponen a disposición su experiencia industrial, capacidad técnica y el respaldo de un equipo especializado para potenciar su crecimiento, validación tecnológica y eficiencia operativa en el mundo.

Como startups destacadas de su portafolio mencionan: Albitium Clean Technology (Reino Unido), Electric Era (EE.UU.), Movener (Chile), Salinity Solutions (Reino Unido), Kite Magnetics (Australia) y Terraline (EE.UU.).

"Uno de los aprendizajes más relevantes ha sido confirmar que el aporte principal de un CVC no es el capital, sino en la capacidad de construir puentes entre la empresa y el ecosistema emprendedor. Esto requiere flexibilidad, escucha activa y una mentalidad abierta desde ambas partes", dice Romo.

## 5 GLOBANT VENTURES Y LA IMPORTANCIA DEL ENFOQUE ESTRATÉGICO

El desarrollo del área de CVC en los próximos años dentro de Globant será un pilar cada vez más fuerte en la innovación y expansión global de la compañía. Así lo cree Joaquín Morixe, VP de Globant Ventures, cuyos objetivos son claros: llevar más y mejor tecnología a sus clientes, impulsando su competitividad y eficiencia, y al mismo tiempo agregar valor real a los emprendedores mediante colaboraciones que potencien sus soluciones y aceleren su crecimiento.

Creado en 2018, su tesis de inversión se centra en identificar y respaldar startups que cuenten con productos validados y escalables, con el potencial de ser ofrecidos a una base significativa de sus clientes, generando valor tanto para ellos como para su negocio.

Su propuesta de valor para startups, dicen, combina inversión estratégica con oportunidades de negocio concretas, ya sea como proveedores clave o a través del acceso a nuevos mercados. Además, ofrecen el respaldo de su experiencia operativa y equipo experto, junto con condiciones preferenciales dentro de su ecosistema. Suman a esto un acompañamiento "integral", diseñado para acelerar su crecimiento mediante acceso exclusivo a tecnologías avanzadas y soporte continuo.

Como algunas de las startups destacadas de su portafolio mencionan a VU Security, Connectly y Banker DB. El principal diferenciador que tiene Globant Ventures respecto a otros CVC, aseguran desde la compañía, es que su "absoluta prioridad" es llevar el producto de las startups que invierten a sus más de 1.000 clientes activos en todo el mundo. "Tenemos un enfoque comercial/estratégico, que hasta es prioritario por sobre el financiero", aseguran. Sus industrias de interés abarcan tecnología, software, finanzas, fintech, retail, e-commerce, entretenimiento y medios.

"Aprendimos que sumar valor estratégico es clave para una relación de largo plazo", dice Morixe sobre qué aprendizajes clave han obtenido desde que iniciaron su actividad como CVC.



Joaquín Morixe, VP de Globant Ventures.