

Y dónde ya han puesto sus fichas

Quiénes deciden en qué startups invierten las grandes empresas locales

Las mayores compañías de Chile no se quieren quedar abajo del boom de los emprendimientos tecnológicos y han desarrollado estrategias para invertir en ellos.

Por Felipe O’Ryan

A sí como grandes fondos de inversiones de todo el mundo han apostado por distintas *startup* en Chile, que el año pasado rompieron récords en rondas de financiamiento, lo mismo han comenzado a hacer las principales empresas del país armando sus departamentos de *Corporate Venture Capital* (CVC) y otras formas para atraer innovación.

Un caso llamativo es el de Empresas Copec, que creó a finales de 2019 Wind Ventures, en Silicon Valley, California. "Evaluamos muchos lugares, y nos decidimos por el lugar del mundo donde se genera la mayor cantidad de *startup*, donde hay más movimiento e inversionistas. Silicon Valley era el lugar para estar", explica el gerente corporativo de Desarrollo y Estrategia, Leonardo Ljubetic, en conversación con La Segunda.

A él reporta el CEO de Wind Ventures en California, Brian Walsh, ejecutivo que Copec levantó de McKinsey. Además de invertir en tres startups chilenas (ver infografía) y en otras norteamericanas y españolas con tickets que parten desde los US\$2 millones, Wind entró al MIT Energy Initiative (de la prestigiosa universidad ubicada en Boston) y a la aceleradora más grande del mundo, Plug and Play, de EE.UU.

Como Copec, otras grandes empresas chilenas están for-



US\$ 21

millones tiene el fondo que recientemente creó Emasa.

mando sus propias áreas para encontrar las mejores startup e invertir en ellas, o crear alianzas estratégicas. Hoy, a diferencia de lo que pasaba hace algunos años, las grandes empresas tienen apetito por invertir en emprendimientos tanto que ahora son los fundadores de las startups quienes eligen a los que serán sus inversores.

Creando redes

Formando estas redes también ha estado CMPC Ventures, que se estructuró a fines de 2020 como un brazo más del área de Innovación de la compañía ligada al grupo Matte y que ya hizo su primera inversión el año pasado, además de aliarse con la aceleradora canadiense Foresight CAC, cuenta su CEO, Bernardita Araya.

“Nuestro objetivo es la inversión estratégica, no financiera. Creo que esa es una diferencia con los fondos de *venture capital*. Nosotros buscamos *startup* que puedan aportar valor en sectores que estén relacionados con nuestras áreas de negocio”, comenta Araya, desde Helsinki. En Finlandia están buscando asociaciones para potenciar sus redes, cosa que han hecho en otros países escandinavos y en Canadá, mercados que son potencia en la industria forestal. CMPC Ventures está negociando con otras cinco emprendimientos y en el año se vendrán anuncios de inversiones.

Similar es la estrategia de Agrosuper en cuanto a buscar inversiones estratégicas. La firma ligada a Gonzalo Vial creó hace seis meses su división de CVC, explica su subgerente de Innovación Abierta y CVC, Rodrigo Arias. Si bien se han relacionado con *startup* hace años, ahora están explorando mecanismos de vinculación más profundos. “Usamos mucho lo que se conoce como *‘venture client’*, es decir, que nos asociamos comercialmente con *startups*. Nos hemos vinculado con más de 350 en Chile y el extranjero, pero queremos ir más allá”, comenta.

“Las empresas se han ido dando cuenta que las *startup* son más rápidas en crear innovación, más rápidas que el I+D dentro de la misma empresa”, comenta Sebastián González, di-

rector de Venture Partnership Hispanoamérica de Wayra, de Telefónica (que en Chile opera con la marca Movistar), que en nuestro país cuenta con más de 20 emprendimientos tecnológicos en los que han invertido.

“Nuestro vehículo principal de innovación dentro de la compañía no es el Departamento de Innovación, sino que las *startup* que forman parte de nuestro *portfolio*. Es así que trabajamos en generar negocios entre ellas y Movistar, de forma tal de resolver problemáticas de innovación dentro de la compañía o para ofrecer un valor agregado a nuestros clientes y acercarles soluciones digitales que los ayudarán en sus procesos de digitalización”, agrega González.

Los españoles tienen una larga historia de inversiones, incluida firmas como Poliglota y SimpliRoute. Fueron uno de los primeros en entrar a la industria del CVC. Su última inversión en Chile fue en WherEx, el año pasado.

El 2022 se vienen inversiones

El 2022 promete ser otro buen año para el sector. Están partiendo el CVC del grupo Paulmann, Cencosud Ventures, liderado por José Antonio Pascual, que viene de Wayra, que aún no ha hecho inversiones.

Falabella Ventures, por su parte, se sumó al ecosistema del retailer a inicios del 2021, con un fondo al que el año pasado destinaron US\$10 millones. El 2022 será un año de consolidación para el departamento, que invierte *tickets* de hasta US\$5 millones.

En el retail, también hará lo suyo este año ABCDin, que en septiembre pasado creó su brazo de inversión en *startup*, con un fondo hoy de US\$5 millones para el que está buscando y negociando con emprendimientos tecnológicos.

Otra que dará que hablar este año es Emasa, dedicada a los repuestos automotrices. Creó recientemente un fondo, “Emasa Mobility Ventures 1”, con un total de US\$21 millones. Ya habían hecho antes una inversión de US\$2 millones en la *insurtech* Jooycar.

“Empiezas a ver que la tecnología avanza. Que llegan los vehículos autónomos, los eléctricos. Nosotros somos una empresa principalmente de repuestos, ¿y sabías que los autos eléctricos tienen solo entre 20 y 60 piezas? ¡Frente a las cerca de 2.000 piezas de un vehículo normal! No queríamos estar destinados a morir. Ahí entré yo, hace un año cinco meses, para explorar e integrarnos con *startup* que nos sirvieran en nuestra línea de negocios, pero también para entrar en negocios nuevos y para transformarnos como empresa”, explica el gerente de Innovación y Nuevos Negocios de la firma, Arsenio Fernández.