

EL MERCURIO innovación 338

SANTIAGO DE CHILE | 29 | 5 | 2025
Mail: innovacion@mercurio.cl
Instagram: [@innovacion_elmercurio](https://www.instagram.com/innovacion_elmercurio)
LinkedIn: Innovación El Mercurio



Cobertura especial | Best
Venture Builders Chile 2025

Las tendencias en materia de CVC. 12
Los desafíos de los programas líderes. 14
Los 21 programas reconocidos por el ranking. 16 a 112



DÍA DE LA
REUTILIZACIÓN:

Las historias de cuatro
empresas que se aliaron
con emprendimientos
para avanzar hacia la
economía circular. 134



El Ranking Best
Venture Builders
2025 reconoce a
21 programas
líderes. El detalle
está en las pági-
nas 14 a 112.



CORPORATE
VENTURE CAPITAL

32

programas se identi-
ficaron en grandes
empresas para 2025.

67%

de los programas de
CVC señalan no ma-
nejar un periodo defi-
nido para la coloca-
ción de su fondo.

42%

prefiere la etapa Seed,
un 50% el equipo de
Serie A y el 8% no
tiene preferencia.

48%

de los miembros de
estos equipos son
parte formal de la
empresa matriz, y 55%
tiene experiencia
previa en alguna forma
de *venture capital*.

25%

de los líderes por-
torean al grupo etario
entre 30 y 39 años,
mientras que un 75%
se ubican en el rango
de edad entre
40 y 49 años.

58%

de los equipos están
compuestos por hom-
bres, mientras que en
un 42% por mujeres.
Dentro de los líderes
de los programas de
CVC encuestados,
existe una leve mayo-
ría masculina.

33%

de los líderes de la
muestra señalan que
cuestan con certifi-
caciones o posgra-
dos específicos en *venture
capital*.

RADIOGRAFÍA ANUAL ANALIZA EL AVANCE DE LA INNOVACIÓN ABIERTA EN GRANDES EMPRESAS CHILENAS:

Ranking Best Venture Builders 2025 destaca que la mitad de la inversión de riesgo corporativo en Chile ya está vinculada a inteligencia artificial

El estudio destaca el crecimiento sostenido de los
modelos de *corporate venture capital* y *venture client*
en Chile, con mayor inversión y foco en inteligencia
artificial. FERNANDA GUJARDO y SOFÍA MALUENDA

Con la participación de repre-
sentantes de grandes empre-
sas se realizó en el ESE Busi-
ness School de la Universi-
dad de los Andes la pre-
sentación del Ranking Best Venture
Builders Chile 2025, elaborado por MIC
Business Consulting y publicado en ex-
clusiva por "El Mercurio". El encuentro
se desarrolló en formato desayuno y
permitió conocer los principales ha-
llazgos del estudio, que analiza el esta-
do actual de la innovación abierta en
Chile a través de dos modelos: Corpo-
rate Venture Capital (CVC) y Venture
Client (VC).

La directora general del ESE, Karin
Jørgensen, dio inicio a la jornada des-
tacando el rol transformador que tienen
las empresas al involucrarse activa-
mente en este tipo de iniciativas. "Este
es un ranking importante, que más que
para premiar, está para difundir y para
dar a conocer todo lo que ustedes ha-
cen", señaló.

Por su parte, Patricio Cortés, socio se-
nior de MIC Business Consulting, expli-
có que este año se identificaron 76 pro-
gramas activos: 32 de CVC y 44 de VC,
con resultados que evidencian una evo-
lución tanto en inversión como en so-
licitación operativa (ver página 12).

Uno de los datos más significativos
del estudio es que el 50% de las inver-
siones realizadas por programas de CVC y
VC en Chile están hoy vinculadas a so-
luciones con inteligencia artificial. Esta ci-
fra marca una diferencia importante
respecto de años anteriores y muestra
cómo esta tecnología ha pasado a ocu-
par un lugar central en las estrategias de
innovación.

Por otro lado, ambos modelos mue-
stran distintos grados de madurez. Mien-

tras que el VC permite ensayar solu-
ciones con mayor rapidez, el CVC apunta a
generar impacto estratégico de largo pla-
zo mediante inversiones en *startups* ali-
neadas con los objetivos de la empresa.

CONTEXTO OPERATIVO Y
NUEVAS METRICAS

Un hallazgo relevante del estudio es
la relación entre el tipo de industria y la
cantidad de pilotos que una empresa
puede realizar. Las compañías con alta
inversión en infraestructura —como
minería o manufactura— suelen ejecu-
tar menos pilotos, debido a los costos
operativos asociados. En cambio, las
empresas de servicios digitales tienen
mayor capacidad de ensayo.

Este análisis ha dado lugar a una
nueva métrica que será incluida en fu-
turas versiones del ranking: los "pilotos
equivalentes". Esta metodología busca
ajustar la evaluación del esfuerzo inno-
vador según el contexto operativo de
cada empresa. "No se puede comparar
directamente una empresa que hace 10
pilotos con otra que hace 100, si sus
condiciones estructurales son distin-
tas", explicó Cortés.

EQUIPOS Y FORMACIÓN

En cuanto a los equipos que lideran
estos programas, los CVC cuentan con
profesionales de mayor experiencia, en
su mayoría entre 40 y 49 años, con for-
mación en universidades internacio-
nales como Stanford, Harvard y MIT. Un
58% de los líderes proviene de promo-
ciones internas.

Los equipos de VC, por su parte, son
más jóvenes (promedio de 37 años),
proviene en su totalidad de la empre-
sa matriz y se enfocan en resultados de
corto plazo: el 68,5% de estos progra-
mas espera impacto en uno o dos años.

UNA INICIATIVA QUE
CONECTA EMPRESA,
ACADEMIA Y MEDIOS

La jornada concluyó con un llama-
do a seguir fortaleciendo la colabora-
ción entre empresas, academia y me-
dios para impulsar la innovación en el
país. "Compartimos la convicción de
que difundir [el ranking] es muy bue-
na para el país", dijo Jørgensen, agra-
deciendo la alianza entre el ESE Busi-
ness School, MIC Business Consulting
y "El Mercurio".

DESAFÍOS VAN DESDE CÓMO BALANCEAR TENSIONES HASTA LA ESCALABILIDAD

Un desayuno reunió a los representantes de empre-
sas de estos destacados programas de CVC y VC, donde
hubo una instancia para que cada ejecutivo pudiera
compartir sus impresiones con la mesa. Allí, se generó
un interesante debate acerca de los desafíos en rela-
ción a estos programas de innovación abierta.

"La verdad es que es un desafío relevante. Nosotros
hemos ido haciendo ajustes en nuestro modelo perma-
nentemente", dijo uno de ellos, poniendo énfasis en
lograr la escalabilidad. "Una cosa es pilotear, que este
negocio me convence, puede funcionar, y otra cosa es
es decir luego cómo escalo este negocio. Eso ha sido un
desafío: ir a esas compañías sin matar este espíritu
emprendedor, estas ganas que tienen de comerse al
mundo, pero con la responsabilidad de las corpora-
ciones de hacer modelos que sean robustos y sólidos en el
tiempo". Lo anterior dice, puede generar tensiones. El
desafío es cómo manejarlas y generar algo positivo.

"La gran reflexión es cómo empresas bastante con-
vencionales se atreven. Son atrevidas en la posibilidad
de entrar a un mundo totalmente incierto y desconoci-
do, que genera tensión y un nivel de incertidumbre
importante, y que a la vez te permite responder a esas
ventanas de oportunidad en las que sabes hoy día son
escasas", sostuvo otra de las ejecutivas presentes.



"Este es un ranking
importante, que
más que para
premiar, está para
dar a conocer todo lo
hacen las empresas".

KARIN JØRGENSEN
Directora general del ESE
Business School.

VENTURE CLIENT

44

programas se identificaron en
grandes empresas para 2025.

68,5%

de los programas optan por
resultados a corto plazo (1-2
años) y el 31,6% espera impacto
de 3 a 5 años.

94,7%

prefiere *startups* en etapa de
escalabilidad. Le siguen las
startups en fase de lanzamiento
y crecimiento con un 84,2%, y
las que han alcanzado el finan-
ciamiento inicial con un 57,9%.

100%

de estos equipos proviene de la
empresa matriz.

37,2 años

es el promedio de edad. La mayo-
ría de los programas tiene equipos y
líderes entre 30 a 46 años.

32%

de los programas de *venture client*
están compuestos por mujeres.

68%

tiene grado master, el 50% de los
líderes ha estudiado en el extranje-
ro, en instituciones como Babson
College, Harvard University y la
Universidad de Michigan.

