



> **ACVC**  
Asociación Chilena de Venture Capital

# Impact Report

2024





Este reporte fue patrocinado por /  
This report was sponsored by  
SQM Lithium Ventures



# El 2023

## The 2023



**Francisco Guzmán A.**  
**Presidente ACVC**

La Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) presenta el “Impact Report ACVC 2024”. Este es un documento que año a año recopila y difunde la información sobre las actividades de inversión de sus miembros y socios de la industria, así como también de otros actores relevantes a nivel regional y mundial. El documento es uno de los instrumentos con los que la asociación aporta al desarrollo del venture capital (VC) en el país.

Luego del histórico boom que tuvo el venture capital a nivel mundial durante la pandemia, el ajuste a la baja que le siguió ha sido un remezón importante especialmente para los mercados desarrollados, pero también para los menos maduros como los latinoamericanos. Este reacomodo de la industria aún no termina y, por ende, definió el 2023.

Este ciclo, denominado el invierno del venture capital, se ha caracterizado por una baja pronunciada en las inversiones respecto a los récords históricos de 2021, así como también en el tamaño de los deals y en las valorizaciones de las startups. Pero también ha puesto aún más de manifiesto los diferentes estados de desarrollo de esta industria en cada zona geográfica, y cómo el ajuste ha tenido distintas implicancias y alcances según mercados específicos.

Es en este contexto que en 2023 se produjo el aterrizaje final del reacomodo en Latinoamérica. Si bien ya en 2022 vimos parte de sus efectos, aún eran muy menores respecto de lo que estaba pasando en los mercados desarrollados; ahora ese retraso desapareció. Y Chile no fue ajeno a ello. Esto no solo se reflejó en una caída en la inversión total al-

The Chilean Venture Capital Association (ACVC) presents the “Impact Report ACVC 2024.” This annual document compiles information on the investment activities of its members, industry partners, and other relevant actors at the regional and global levels. The document is one of the instruments the association contributes to developing venture capital (VC) in the country.

Following the worldwide historic boom in venture capital during the pandemic, the subsequent downturn has been a significant disruption, particularly for developed markets but also for less mature ones like those in Latin America. This industry realignment is still ongoing and has defined 2023.

This cycle referred to as the venture capital winter, has been marked by a pronounced decline in investments compared to the historic highs of 2021, as well as in deal sizes and startup valuations. Furthermore, this cycle highlights the different stages of development in the industry across various geographic regions, and how the adjustment has had different implications and impacts depending on specific markets.

In this context, 2023 saw the final landing of the realignment in Latin America. While we saw some effects in 2022, they were very minor compared to what was happening in developed markets; now that delay has disappeared and Chile was not immune to it. This was reflected not only in a decline in total investment but also in a notable shift in the investment strategy of VC funds, which focused heavily on deploying lifelines to their portfolios to navigate this period of dry fresh funds.





canzada, sino también en un cambio notorio de estrategia de inversión de los fondos de VC, los que se enfocaron con fuerza en desplegar salvavidas a sus portafolios para sortear este periodo de sequía de fondos frescos.

Lo anterior es parte de lo que marcó a 2023 como un año de aprendizajes, donde además quedó en evidencia lo vital de la interconexión de la industria local con la regional y global. El mejor ejemplo de ello fue la crisis del Silicon Valley Bank y las alertas que levantó en muchos niveles.

Pero como en todo proceso, los aprendizajes también dejan muchas cosas positivas, las que permiten seguir en movimiento. A pesar de que a nivel mundial el fundraising ha sido complejo, los fondos chilenos, y parte de nuestros socios, han conseguido levantar nuevos fondos. Así mismo, los founders han aprendido ajustarse el cinturón y los managing partners de los fondos a navegar con ellos.

En cuanto a políticas públicas relativas al VC, han seguido los movimientos. Tal vez lo que más resaltó en el periodo fueron las modificaciones de los programas de financiamiento de Corfo, los que, entre otros cambios, aumentaron su tamaño y duración de los fondos, buscando así atraer más recursos en general, y extranjeros en particular.

Durante 2023 la industria local siguió desarrollándose, destacando la creciente participación de los FF.OO. Estos no sólo están cada vez más interesados en este tipo de inversiones, sino también han profesionalizado su participación, acercándose cada vez más a los patrones de inversión, verticales preferidas, y ajuste a los vaivenes de la industria que tienen los VC.

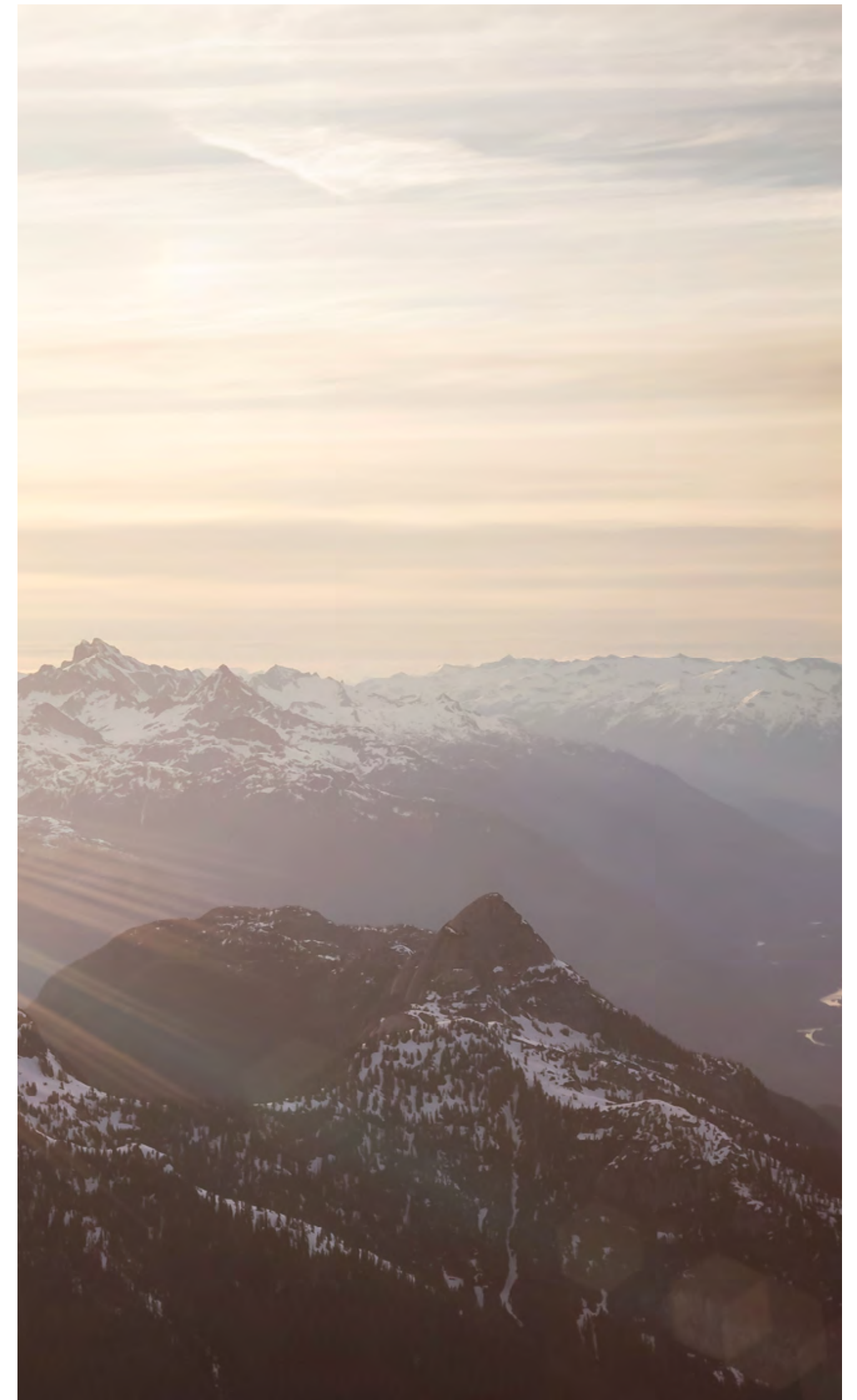
This situation is part of what made 2023 a year of learning, where the vital importance of the local industry's interconnection with the regional and global levels was further evidenced. The best example of this was the Silicon Valley Bank crisis and the alerts it raised on many levels.

But as with any process, the learnings also leave many positive outcomes that allow for continued movement. Despite the global fundraising challenges, Chilean funds and some of our partners have managed to raise new funds. Similarly, founders have learned to tighten their belts and fund managing partners to navigate with them.

Regarding public policies related to VC, the movements are still ongoing. Perhaps most notable during the period were the modifications to Corfo's financing programs, which, among other changes, increased the size and duration of the funds, thus seeking to attract more resources in general, and foreign resources in particular.

In 2023, the local industry continued to develop, highlighting the growing participation of Family Offices (FF.OO). These are not only increasingly interested in this type of investment but also have professionalized their participation, aligning more closely with investment patterns, preferred verticals, and adjustments to fluctuations that are from the VC industry.

Last year was also crucial for Corporate Venture Capital. Similar to global trends, the amount invested in Chile decreased, but this did not prevent new actors from entering the ecosystem. This marks a consistent trend that shows the growing interest of large companies in the industry.





El año pasado también fue crucial para el Corporate Venture Capital. Al igual que a nivel mundial el monto invertido bajó en Chile, pero eso no impidió que nuevos actores entraran al ecosistema. Esto marca una tendencia que se ha mantenido constante y que muestra el interés creciente de las grandes compañías en la industria.

Si bien el 2023 dejó en evidencia que todavía es incierto el fin del ajuste y que, por ende, las inversiones vuelvan a reactivarse con fuerza, el 2024 se anticipa como un año clave para ello. La conversación sobre cómo alcanzar un punto de equilibrio sano para la industria del VC aún está abierta, sobre todo en un año donde muchas startups deberán salir a buscar fondos luego de la abstinencia forzada. La reactivación de las decisiones de inversión en espera así como también el reimpulso del fundraising se acercan cada vez más. Está por verse la velocidad con que lo harán.

Desde la ACVC esperamos que nuestro trabajo ayude a comprender mejor el momento que enfrenta la industria del venture capital, lo que es importante en la toma de decisiones para los actores involucrados, en materias de políticas públicas, y en cuanto a proporcionar de manera ordenada y centralizada información relevante respecto a la realidad local del VC.



Francisco Guzmán  
Presidente ACVC

Although 2023 made it clear that the end of the adjustment is still uncertain and that, therefore, investments may not yet fully reactivate, 2024 is anticipated as a key year. How to achieve a healthy equilibrium point for the VC industry is a conversation still open, especially in a year when many startups will need to seek funds after a forced abstinence. The reactivation of pending investment decisions and the renewed drive for fundraising are approaching. It remains to be seen how quickly this will happen.

From the ACVC, we hope that our work helps to better understand the current situation facing the venture capital industry, which is important for decision-making by the actors involved in matters of public policy, and to provide organized and centralized relevant information about the local VC reality.

Francisco Guzmán  
ACVC President





# ACVC

- 2.1 La Asociación / The Association
- 2.2 Objetivos / Objectives
- 2.3 Nuestro Propósito / Our Purpose
- 2.4 Directorio / Directory

- 2.5 Miembros / Members
- 2.6 Afiliaciones / Affiliations
- 2.7 Nuestras redes / Our network

ACVC





# 2.1 La Asociación

## The Association

La Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) es una asociación gremial compuesta por inversionistas de Venture Capital (VC) y otros actores clave del ecosistema de financiamiento de startups. La ACVC busca representar a la industria de capital de riesgo frente a organismos públicos y privados, y también llevar a cabo iniciativas que permitan difundir el VC en Chile y la región, así como promover la profundización de la industria.

The Chilean Venture Capital Association (ACVC) is a trade association made up of Venture Capital (VC) investors and other key players in the startup financing ecosystem. The ACVC seeks to represent the venture capital industry before public and private organizations, carry out initiatives that allow the dissemination of VC in Chile and the region, and promote the deepening of the industry.





# 2.2

# Objetivos

# Objectives

Chile cuenta con una de las industrias de VC más desarrolladas de Latinoamérica, lo que le permite tener un ecosistema de capital de riesgo con variadas oportunidades y actores. Lo anterior, nos ha permitido avanzar en el objetivo de convertir a nuestro país en un hub de Venture Capital de la región y, a la vez, transformarlo en una plataforma de inversión para todo el continente.

Para lograr este fin, trabajamos diariamente buscando cambiar la forma de pensar tanto de los emprendedores como de los inversionistas, para que todos puedan aprovechar las oportunidades que brinda la globalización y la tecnología. Además, apoyamos la internacionalización y el desarrollo de diversos emprendimientos que representan grandes avances y resuelven problemas globales. También, buscamos profundizar la colaboración con otros actores del ecosistema, tanto de Chile, como de otros países de Latinoamérica.

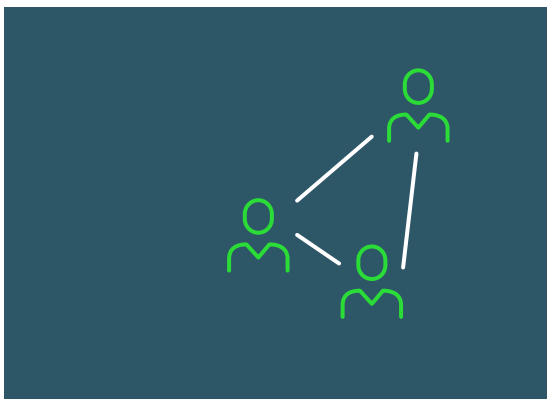
Chile has one of the most developed VC industries in Latin America, which allows the country to have a venture capital ecosystem with various opportunities and players. This allowed us to move forward in the objective of turning our country into a Venture Capital hub in the region and, at the same time, transforming it into an investment platform for the entire continent.

To achieve this goal, we are continuously seeking to change the way of thinking of both entrepreneurs and investors, so that everyone can take advantage of the opportunities offered by globalization and technology. In addition, we support the internationalization and development of various ventures that represent great advances and solve global problems. Also, we seek to deepen collaboration with other actors in the ecosystem, both from Chile and other Latin American countries.

### Representamos

We represent

A los actores involucrados en el financiamiento para emprendimientos tecnológicos de alto impacto en Chile y la región.  
The actors involved in financing high-impact technological ventures in Chile and the region.



### Promovemos

We promote

Los beneficios económicos de la inversión en Venture Capital y las buenas prácticas de gobierno corporativo, con estándares internacionales, entre nuestros miembros.  
The economic benefits of investing in Venture Capital and good corporate governance practices, with international standards, among our members.

### Colaboramos

We collaborate

En el diseño e implementación de políticas públicas que apoyen el desarrollo de la industria.  
In the design and implementation of public policies that support the development of the industry.



### Desarrollamos

We develop

Lazos internacionales con instituciones e inversionistas para potenciar el networking y apoyar iniciativas que estimulen la inversión.  
International relationships with institutions and investors to enhance networking and support initiatives that encourage investment.





2.3

# Nuestro Propósito

## Our Purpose



**Apoyar el diseño de políticas públicas** que promuevan la inversión en Venture Capital para incentivar la colaboración entre grandes empresas y emprendimientos de base tecnológica, y entre empresas y universidades, mejorando además las capacidades de los emprendedores para internacionalizar sus emprendimientos.

Design public policies that promote investment in Venture Capital to encourage collaboration between large companies and technology-based ventures, and between companies and universities, also improving the abilities of entrepreneurs to internationalize their ventures.



**Aumentar la disponibilidad de capital de riesgo** para escalar proyectos más allá de las etapas iniciales, potenciar el involucramiento de family offices, inversionistas institucionales y grandes compañías, e incrementar el uso de los recursos públicos disponibles para desarrollar el VC (líneas CORFO, entre otros).

Increase the availability of venture capital to scale projects beyond the initial stages, enhance the involvement of family offices and institutional investors, and increase the use of public resources available to develop the VC (CORFO lines, among others).



**Incentivar el intercambio de experiencias con los actores relevantes de VC en el extranjero.** Esto con el fin de entender y promover la adopción de las mejores prácticas, y de posicionar internacionalmente a la ACVC y a sus miembros, procurando al mismo tiempo generar una adecuada reputación y marca país en la materia. Además, estimular el desarrollo de actividades que visualicen en conjunto la región para atraer a inversionistas y administradoras extranjeras, como por ejemplo, facilitar la co-inversión cross border en Latinoamérica, así como también hacer crecer aún más las redes que se han generado de nuestra alianza con las otras asociaciones a través de eventos y estudios.

Encourage the exchange of experiences with relevant VC actors abroad. This in order to understand and promote the adoption of best practices and position the ACVC and its members internationally, as well as seeking to generate an adequate reputation and country brand. In addition, encourage the development of activities to attract foreign investors and administrators to the region, such as facilitating cross-investment border in Latin America, as well as to further grow the networks generated from our alliance with other associations through events and studies.



**Promover la participación de inversionistas institucionales en fondos de inversión privados locales** sin las restricciones vigentes, transitando desde el actual esquema intensivo en aportes públicos (históricamente ha sido de 63,5%, pero con la reciente actualización de las líneas de financiamiento ese porcentaje variará) a uno donde se potencie la inversión privada. Pero además, permitiendo que fondos de pensiones, entre otros inversionistas institucionales, sean liberados de restricciones regulatorias y tengan los incentivos para invertir en capital de riesgo.

Promote the participation of institutional investors in local private investment funds without the existing restrictions, moving from the current intensive scheme in public contributions (historically, the rate has been 63.5%, but with the recent update of the financing lines, that percentage will vary) to one where private investment is promoted. Also allowing pension funds, among other institutional investors, to be freed from regulatory restrictions and have incentives to invest in venture capital.



**Seguir disponibilizando cifras que avalen el impacto de inversión** en emprendimientos científicos-tecnológicos, como el ente oficial que reúne la data a nivel nacional, y también de la región, de todo tipo de actores que invierten en el activo: fondos tradicionales, con o sin apoyo de CORFO; empresas que invierten en VC (Corporate Venture Capital); y family offices, entre otros.

Continue to bring forward the figures that support the impact of investment in scientific-technological ventures, as the official entity that collects the data at the national level, and also from the region, of all types of actors that invest in the asset: traditional funds, with or without support from CORFO; companies that invest in VC (Corporate Venture Capital); and family offices, among others.





2.4

# Directorio

## Board of Directors

Nuestro directorio está conformado por expertos de la industria de Venture Capital -con conocimientos en administración, estructura financiera y legal-, que ponen a disposición su tiempo y experiencia para desarrollar la industria a nivel nacional.

Our board of directors is made up of experts from the Venture Capital industry with knowledge in administration, financial and legal structure, who contribute with their time and experience to develop the industry at a national level.



**Magdalena Guzmán**  
Executive Director  
ACVC



**Francisco Guzmán**  
President ACVC  
Partner Carey



**Sebastián González**  
Vicepresident ACVC  
Head of Venture Partnership  
Hispan Wayra Chile



**Sebastián Gilbert**  
Treasurer ACVC  
Managing Partner Dadneo



**Antonia Brahm**  
General Manager  
Nakama Ventures



**Felipe Camposano**  
Managing Partner  
Taram Capital



**Lorena González**  
Investment Associate  
Aurus Capital



**Stefanie Sherman**  
CEO Digevo Ventures



**Cristián Velasco**  
Managing Partner  
Webboost



**Evelyn Von Bischoffshausen**  
Investment and Portfolio  
Manager CMPC Ventures





## 2.5

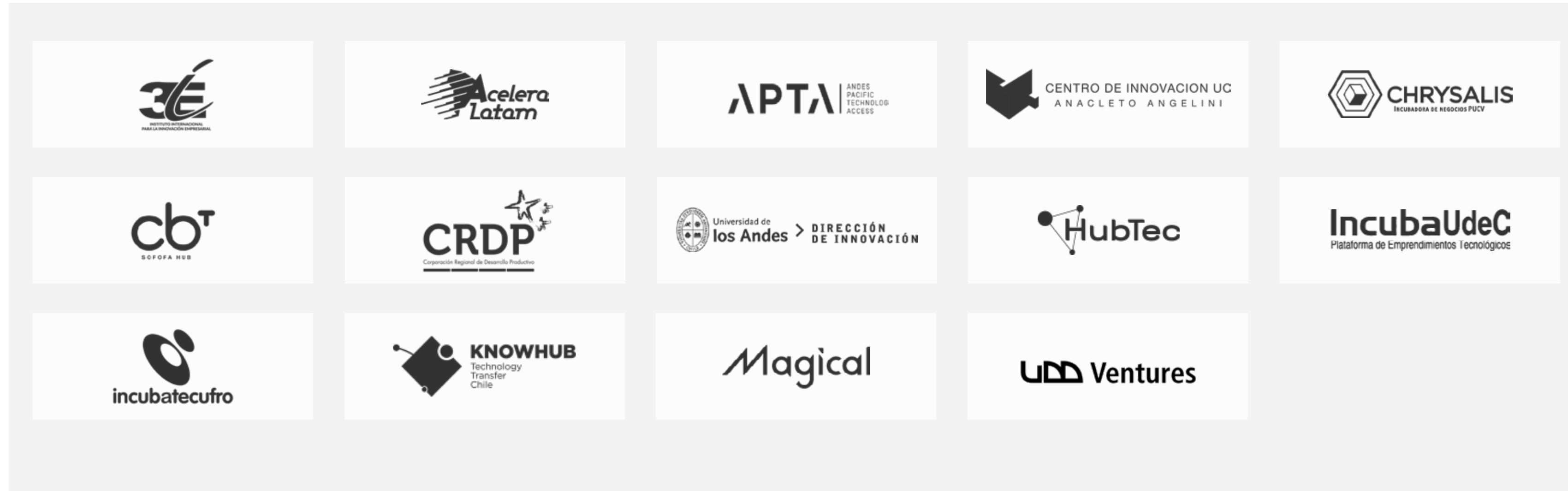
# Miembros Members

Socios:  
Inversionistas  
de VC, CVC y  
Family Offices  
Partners:  
Investors in  
VC, CVC, and  
Family Offices.





Asociados:  
 Aceleradoras,  
 Incubadoras,  
 Hubs de  
 Transferencia  
 Tecnológica  
 y empresas  
 en Corporate  
 Venturing  
 Associates:  
 Accelerators,  
 Incubators,  
 Technology  
 Transfer Hubs,  
 and Corporate  
 venturing  
 Companies.



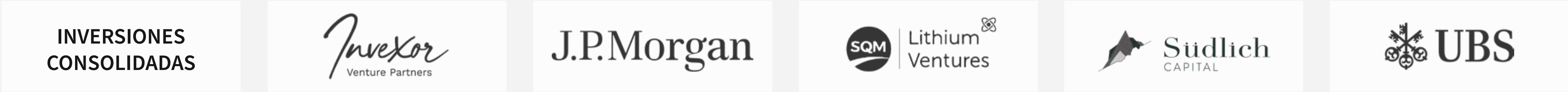


Service Providers 2023  
Service Providers 2023



## 2.6 Afiliaciones Affiliations

Nuevos Socios 2024  
New partners 2024





## 2.7

# Nuestras Redes

Our networks

Alianzas  
Alliances



Brazilian Private Equity & Venture Capital Association

AIFI

Italian Private Equity, Venture Capital and Private Debt Association



Asociación Mexicana de Capital Privado

ARCAP

Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla

Ascri

Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión

bocap

Asociación Boliviana de Capital Semilla y Emprendedor

CAPCA

Asociación de Capital Emprendedor de Centroamérica

CIC  
miami

Cambridge Innovation Center

ColCapital

Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado

ECUACAP

Asociación Ecuatoriana de Capital Privado

France  
Invest

Association des Investisseurs pour la Croissance

iAti

Asociación de Inversionistas para el Crecimiento Industrias de Tecnologías Avanzadas de Israel

LAVCA  
The Association for Private Capital Investment in Latin America

Latin America Private Equity & Venture Capital Association

parcapy  
PARAGUAYAN VENTURE CAPITAL

Asociación Paraguaya de Venture Capital

PECAP  
Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor

Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor

urucap

Asociación Uruguaya de Capital Privado

Venecapital

Asociación Venezolana de Capital Privado





Colaboradores  
Collaborators



Asociación de Empresas Familiares



Asociación de Empresas Fintech de Chile



Insurtechile



Invest Chile



Pro Chile



Startup Chile



Universidad Adolfo Ibáñez





# El Venture Capital

- 3.1 Tesis de Inversión del VC / VC Investment Thesis
- 3.2 Proceso de Inversión de un Fondo de Capital Emprendedor / Investment Process of an Entrepreneur Capital Fund
- 3.3 Etapas del Emprendimiento / Stages of Entrepreneurship
- 3.4 Ecosistemas de Emprendimiento / Entrepreneurship Ecosystem

Venture Capital





Los fondos de Venture Capital buscan invertir en emprendimientos o startups de base científica-tecnológica con un gran potencial de crecimiento a nivel regional y global, con el fin de apoyar su crecimiento e implementar el plan estratégico definido por los emprendedores.

El objetivo de los inversionistas de VC es rentabilizar la inversión a mediano plazo —entre cinco y diez años—, saliendo finalmente de la participación del proyecto a través de un exit mediante la venta o apertura de la compañía en bolsa, entre otros.

Por su parte, los emprendimientos desarrollan modelos de negocios que se basan en tecnologías disruptivas, donde los fundadores de la empresa tienen un rol fundamental.

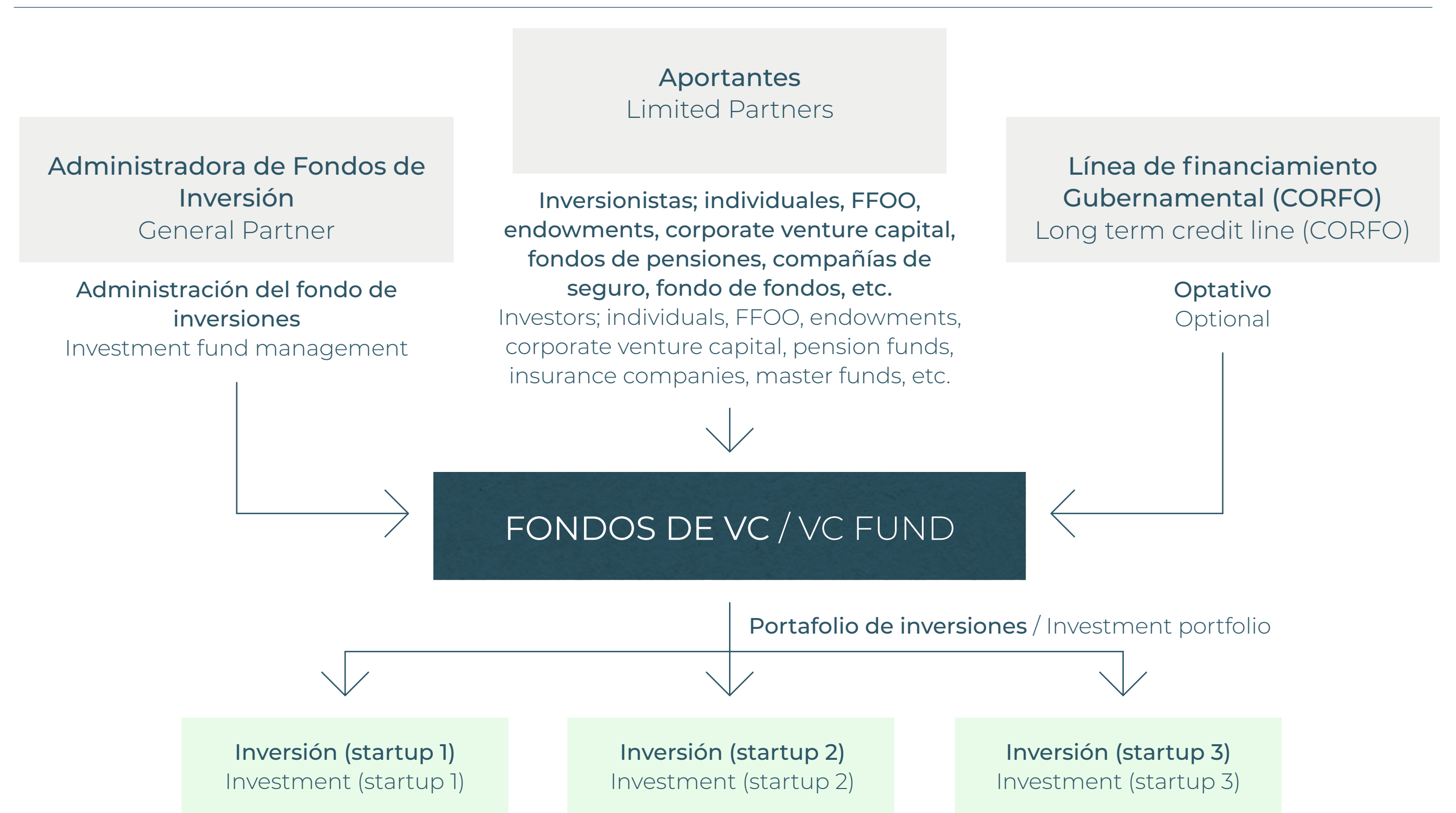
Las inversiones realizadas en VC, en general, tienen un alto nivel de riesgo, pero al mismo tiempo un alto potencial de retorno. Por lo anterior, los fondos de VC usualmente invierten en un número importante de empresas, para diversificar ese riesgo, y lo hacen a través de participaciones minoritarias de propiedad. Por ello, es común encontrar varios inversionistas en una misma startup.

Venture Capital funds seek to invest in scientific-technological-based ventures or startups with great growth potential at a regional and global level, in order to support their growth and implement the strategic plan defined by the entrepreneurs.

The objective of VC investors is to monetize in the medium term —between five and ten years—, finally ending the project participation via an exit, through the sale or opening of the company on the stock market, among others. For their part, ventures develop business models that are based on disruptive technologies, where the founders of the company play a fundamental role.

Investments made in VC, in general, have a high level of risk, but at the same time a high return potential. Hence, VC funds usually invest in a significant number of companies to diversify that risk, and they do so through minority ownership stakes. For this reason, it is common to find several investors in the same startup.

### Estructura de un fondo de Venture Capital / VC Fund Structure





# 3.1 Tesis de Inversión del VC

## VC Investment Thesis

Existen tres principios básicos de la inversión en VC:  
There are three basic principles of investing in VC:

1 **Tecnologías Disruptivas o Modelos de Negocios**  
Disruptive Technologies or Business Models 

Modelos de negocio innovadores que utilizan tecnologías disruptivas con un gran potencial de escalabilidad (big data, automatización, IA, comercio electrónico, economía digital, entre otras).  
Innovative business models that use disruptive technologies with great scalability potential (big data, automation, AI, electronic commerce, digital economy, among others).

2 **Industrias Dinámicas**  
Dynamic Industries 

Proyectos que operan en un sector industrial de rápido crecimiento como mediatech, retailtech, fintech, healthtech, edtech, agrotech.  
Projects operating in a fast growing industrial sector such as mediatech, retailtech, fintech, healthtech, edtech, agrotech.

3 **Resolución de Problemas y Nuevas Tendencias**  
Problems solutions and New Trends 

Propuestas que resuelven problemas relevantes y generan nuevas tendencias, asegurando que el producto final satisfaga al mercado (nuevas experiencias, conexiones, conveniencia, bienestar, impacto social, seguridad, productividad).  
Proposals that solve relevant problems and generate new trends, ensuring that the final product satisfies the market (new experiences, connections, convenience, welfare, social impact, safety, productivity).

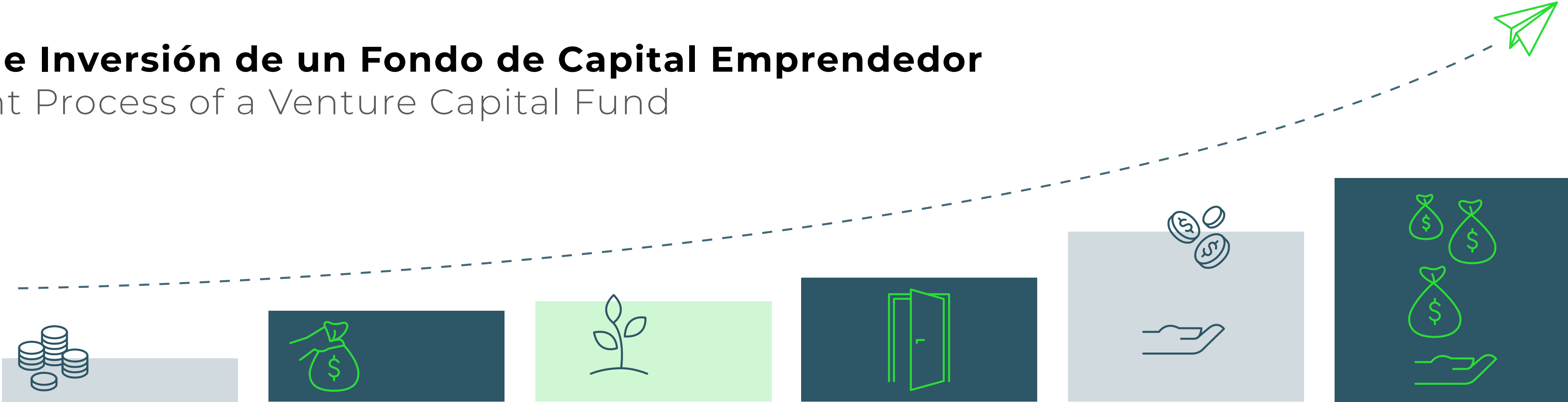




3.2

# Proceso de Inversión de un Fondo de Capital Emprendedor

## Investment Process of a Venture Capital Fund



### Levantamiento de Capital Raising Capital

Gestor de VC busca inversionistas para la constitución del fondo.  
VC Manager seeks investors for the constitution of the fund.

### Inversión en Startup Investment in Startup

Típicamente un VC invierte en compañías jóvenes y de alto potencial de crecimiento e impacto, que buscan fondos para escalar.  
Typically, a VC invests in young companies with high potential for growth and impact, which are seeking funds to scale up.

### Crecimiento Growth

VC proporciona un apoyo activo en la gestión de la compañía. Asimismo, actúa como mentor del equipo emprendedor en aspectos tanto estratégicos como comerciales, y participa activamente en el gobierno corporativo representando los intereses de los inversionistas.  
VC provides active support in the management of the company. Likewise, he acts as a mentor to the entrepreneurial team in both strategic and commercial aspects, and actively participates in corporate governance, representing the interests of investors.

### Salida Exit

Después de entre cinco y diez años de invertir en la compañía, los VC buscan la salida por medio de la venta del proyecto o apertura a bolsa (IPO). Con ello, obtienen altos retornos, grandes ventajas y beneficios tanto propios como para la sociedad, como por ejemplo, la creación de trabajos locales.  
After five to ten years of investing in the company, VCs seek exit by selling the project or going public (IPO). With this, they obtain high returns, great advantages and benefits both for themselves and the society, such as the creation of local jobs.

### Retornos Returns

Los VC generan utilidades para sus inversionistas, crean empleos de alta calidad y aumentan la recaudación tributaria. Esto permite generar más recursos públicos y privados para la inversión en investigación y desarrollo e innovación.  
VCs generate profits for their investors, create high-quality jobs, and increase tax revenue. This generates more public and private resources for investment in research and development, and innovation.

### Reinversión Reinvestment

En la etapa final del fondo, se busca recuperar los recursos invertidos a través de la venta de las compañías del portafolio. Con ello se abre la posibilidad de reinvertir parcial o totalmente los excedentes del fondo.  
In the final stage of the fund, the aim is to recover the resources invested through the sale of the portfolio companies. This opens the possibility of partially or totally reinvesting the surpluses of the fund.





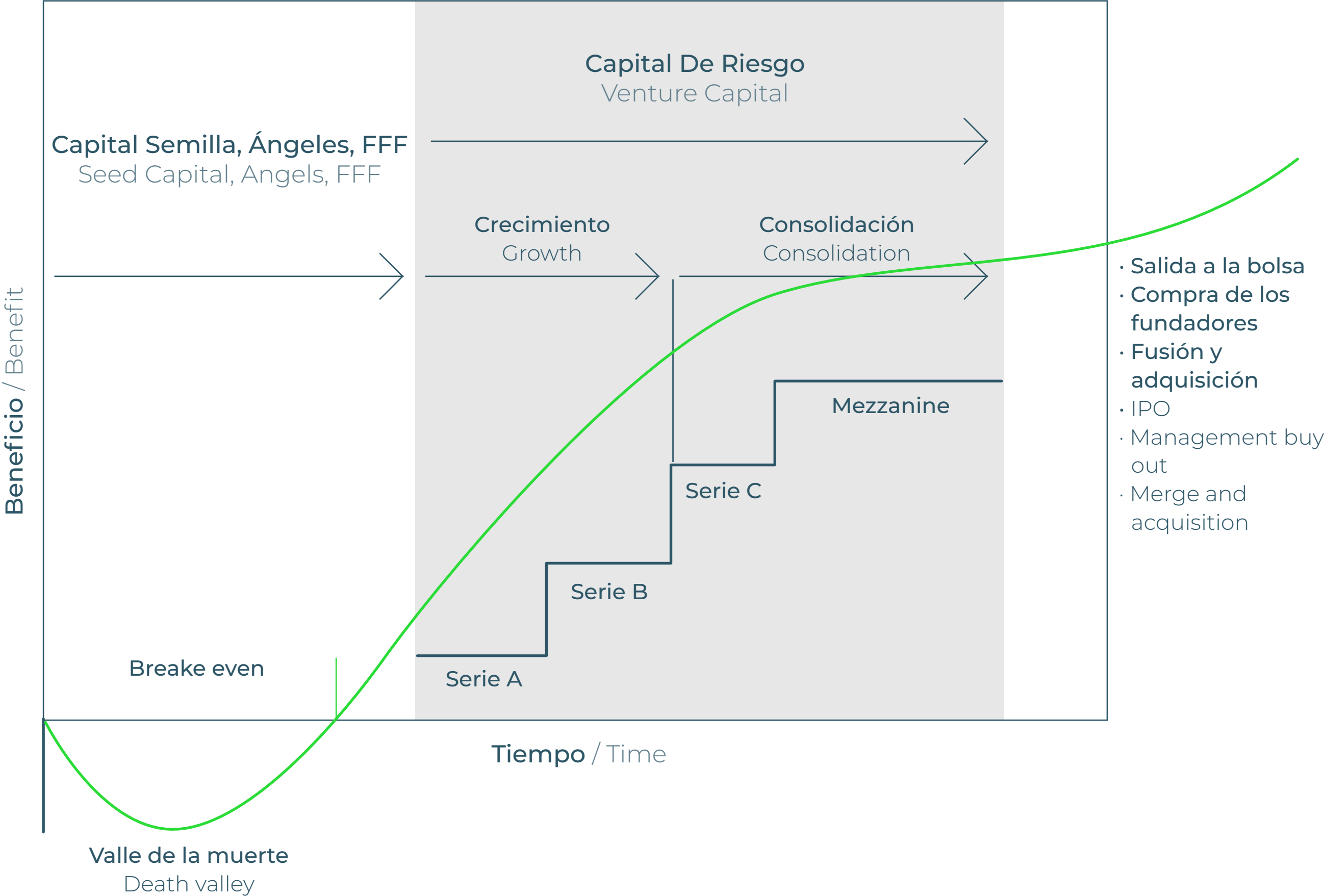
### 3.3

# Etapas del Emprendimiento

## Stages of Entrepreneurship

La siguiente figura muestra las fases de desarrollo de un emprendimiento de base científica-tecnológica desde el punto de vista de su financiamiento: capital semilla; Serie A (entre US\$ 1 y US\$ 10 millones); Serie B (inversiones para crecimiento de las empresas, entre US\$ 10 y US\$ 100 millones); crecimiento (inversiones para la etapa de maduración que superan los US\$ 100 millones) y salida (a través de una adquisición, fusión o apertura en bolsa).

The following figure shows the development phases of a scientific-technological venture from the point of view of its financing: seed capital; A Series (between US\$1 and US\$10 million); B Series (investments for business growth, between US\$10 and US\$100 million); growth (investments for the maturity stage that exceed US\$100 million), and exit (through an acquisition, merger, or IPO).





# 3.4 Ecosistemas de Emprendimiento

## Entrepreneurial Ecosystems

Un ecosistema moderno de innovación y emprendimiento se basa en la interacción y colaboración de seis componentes: políticas públicas, soporte, cultura, finanzas, capital humano y mercados. Como asociación gremial representamos a los actores del VC, los que son clave en el financiamiento del ecosistema.

A modern innovation and entrepreneurship ecosystem is based on the interaction and collaboration of six components: public policies, support, culture, finance, human capital, and markets. As a trade association, we represent the VC actors, who are key in financing the ecosystem.

Políticas Públicas Public policies	Finanzas Finance	Soporte Support	Capital Humano Human capital	Cultura Culture	Mercados Markets
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Liderazgo: legitimidad social, estrategia de emprendimiento, urgencia, crisis, desafíos.</li> <li>· Gobierno: instituciones de inversión, soporte financiero, regulaciones e incentivos —beneficios tributarios, entre otros—, instituciones de investigación, legislación amigable para la inversión —insolvencia, derechos de propiedad y trabajo, entre otros.</li> <li>· Leadership: social legitimacy, entrepreneurship strategy, urgency, crisis, challenges.</li> <li>· Government: investment institutions, financial support, regulations and incentives —tax benefits, among others—, research institutions, investment-friendly legislation —insolvency, property and labor rights, among others.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Financiamiento capital: financiamiento a través de microcréditos, inversionistas ángeles, fondos de capital de riesgo, capital privado, mercado de capitales, deuda.</li> <li>· Capital financing: financing through microcredits, angel investors, venture capital funds, private capital, capital markets, debt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Instituciones no gubernamentales: promoción de emprendimiento en ONGs, conferencias, asociaciones de emprendimiento.</li> <li>· Soporte profesional: aspectos legales y contabilidad, agentes de inversión, expertos técnicos y tutores.</li> <li>· Infraestructura: telecomunicaciones y energía, transporte y logística, centros de incubación, clusters.</li> <li>· Non-governmental institutions: promotion of entrepreneurship in NGOs, conferences, entrepreneurship associations.</li> <li>· Professional support: legal aspects and accounting, investment agents, technical experts and tutors.</li> <li>· Infrastructure: telecommunications and energy, transportation and logistics, incubation centers, clusters.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Instituciones educativas: grados profesionales y académicos, entrenamiento específico en emprendimiento.</li> <li>· Mano de obra: calificada y no calificada, emprendedores seriales, generación de emprendedores.</li> <li>· Educational institutions: professional and academic degrees, specific training in entrepreneurship.</li> <li>· Labor: skilled and unskilled, serial entrepreneurs, generation of entrepreneurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Historias de éxito: éxitos visibles, fundadores sostenibles, reputación internacional.</li> <li>· Normas sociales: tolerancia al riesgo, innovación, creatividad y experimentación, estatus social de emprendedores, ambición, conducción, hambre.</li> <li>· Success stories: visible successes, sustainable founders, international reputation.</li> <li>· Social norms: risk tolerance, innovation, creativity and experimentation, social status of entrepreneurs, ambition, drive, hunger.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Redes: redes de emprendedores, redes sociales, corporaciones multinacionales.</li> <li>· Clientes tempranos: early adopters, referencia de clientes, canales de distribución.</li> <li>· Networks: entrepreneurial networks, social networks, multinational corporations.</li> <li>· Early customers: early adopters, customer reference, distribution channels.</li> </ul>

Fuente / Source: Daniel Isenberg, fundador y director ejecutivo de Babson Entrepreneurship Ecosystem Project.





# Impacto del Venture Capital

- 4.1 En el mundo / Worldwide
- 4.2 En Latinoamérica / In Latin America
- 4.3 En Chile / In Chile



Impact of Venture Capital



## 4.1

# En el mundo

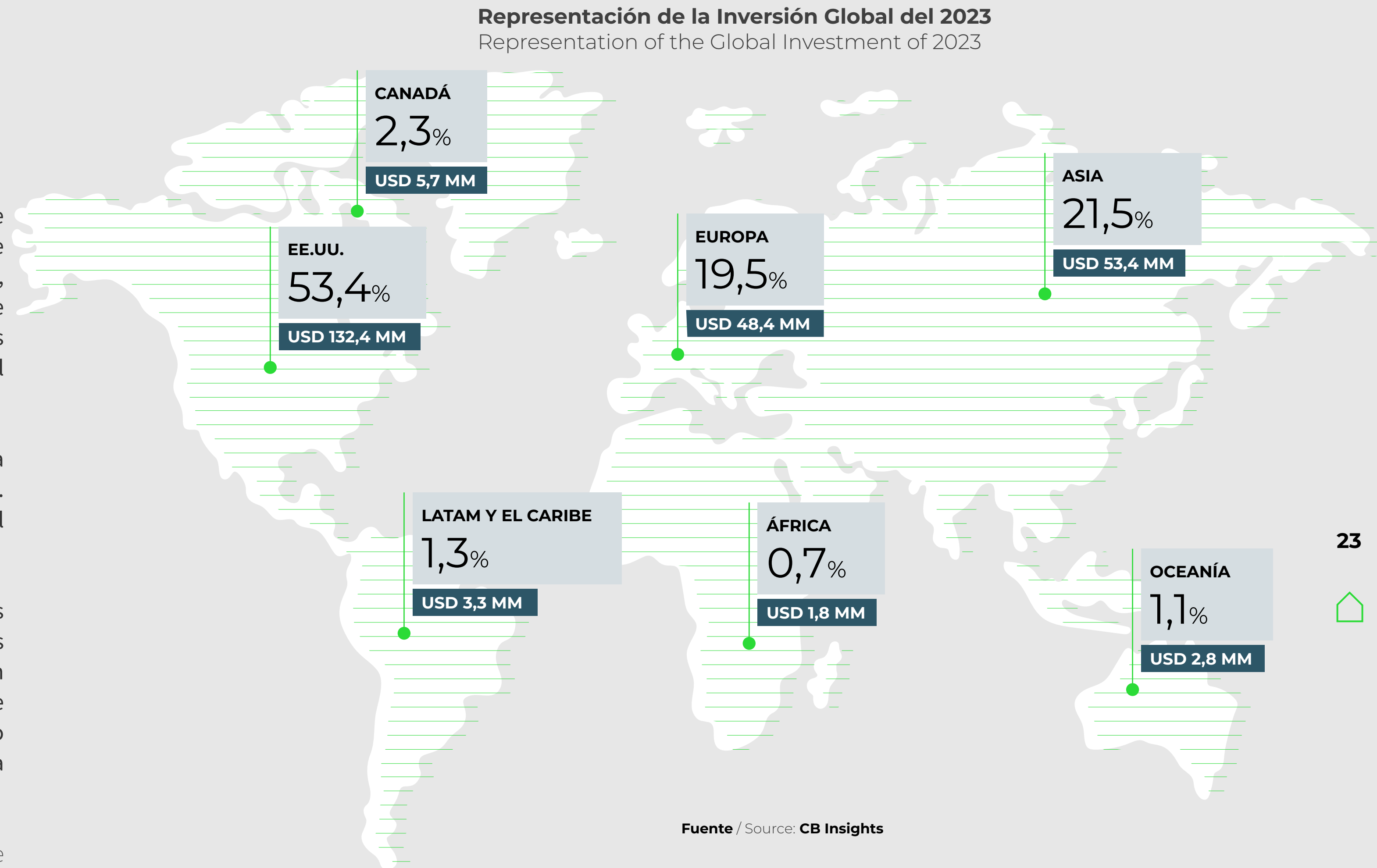
## Worldwide

En 2023, según datos de CB Insights, la inversión en venture capital a nivel global fue de US\$ 248.400 millones, lo que se traduce en el nivel más bajo alcanzado desde 2017. Además, la cifra lograda significó una reducción de 42% respecto de lo invertido en 2022, y 400 mil millones de dólares menos que el récord histórico de 2021 que llegó a los US\$ 648 mil millones.

El número de transacciones a nivel global también tuvo una merma considerable, siendo un 30% menor que en 2022. Los 29.303 deals logrados en 2023 se convirtieron en el total más bajo de los últimos seis años.

Las caídas se sintieron en la mayoría de las principales regiones del mundo, así como también en las distintas industrias. Sin embargo, las fintech y retail tech tuvieron un repunte modesto en su financiación en el cuarto trimestre de 2023. En términos de zonas geográficas, destacó lo ocurrido en Estados Unidos, donde las transacciones de VC llegaron a su nivel más bajo en los últimos 10 años.

In 2023, according to data from CB Insights, global venture capital investment amounted to US\$248.4 billion, marking the lowest level since 2017. This figure represents a 42% decrease compared to 2022, and \$400 billion less than the record of US\$648 billion reached in 2021.



The number of global transactions also saw a significant decline, dropping 30% from 2022. The 29,303 deals completed in 2023 marked the lowest total in the past six years.

These declines were felt across most major regions of the

world and various industries. However, fintech and retail tech experienced a modest rebound in funding during the fourth quarter of 2023. Geographically, the United States saw a noteworthy drop, with VC transactions reaching their lowest level in the past 10 years.



Otro parámetro que tuvo mermas fue la inversión en etapas más tardías, la que cayó más del 50% desde 2021. Esto se reflejó en el tamaño promedio de las rondas en esta etapa, las que pasaron de 50 millones de dólares en 2021 a 21 millones de dólares en 2023. Mientras que el número de megarrondas (acuerdos por más de 100 millones de dólares) cayeron a su nivel más bajo, desde 2017, en el cuarto trimestre de 23. Estos números son un fuerte indicador de que la tendencia a evitar este tipo de rondas persiste en los fondos.

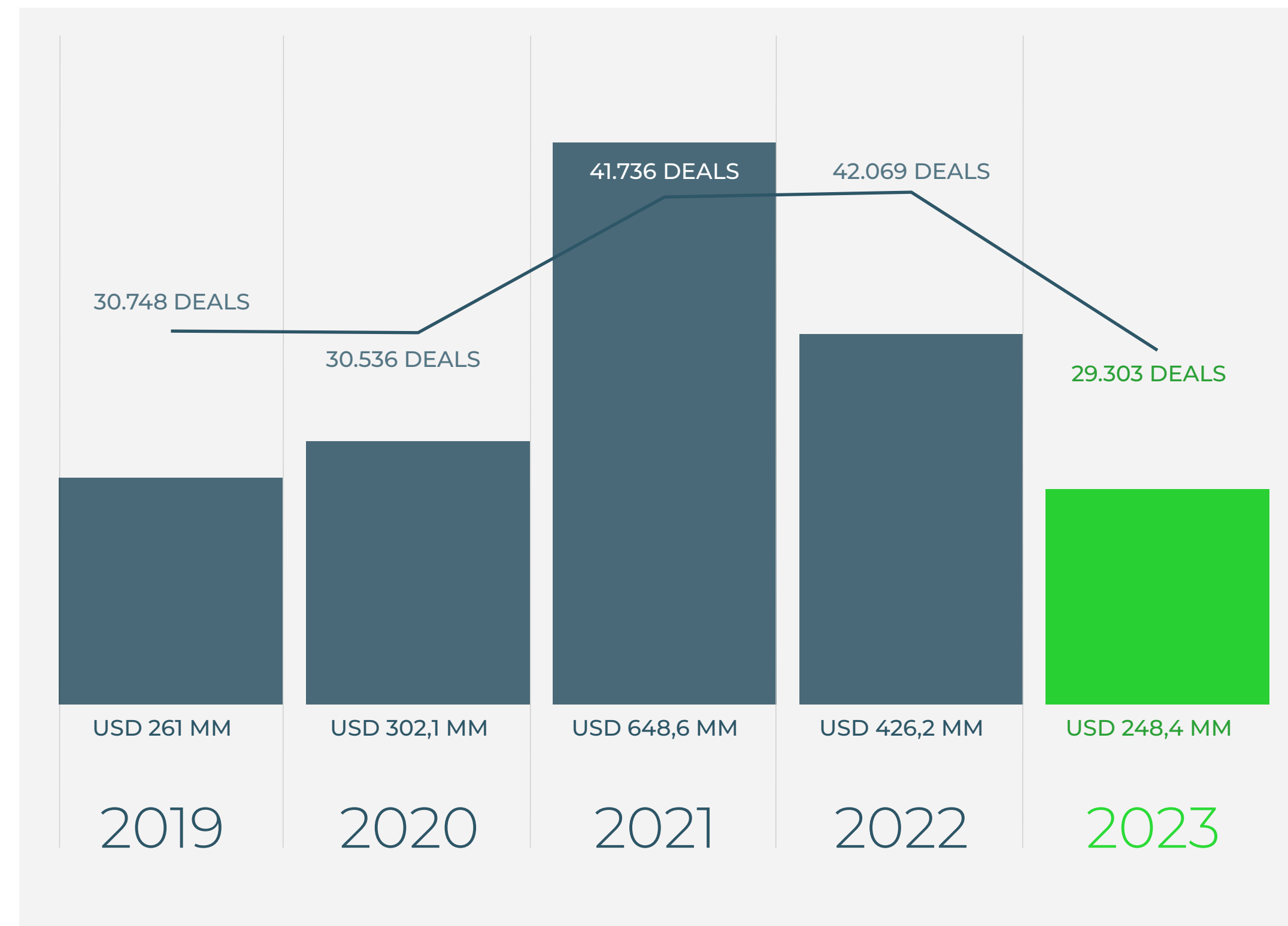
En concordancia con lo anterior, en 2023 nacieron únicamente 71 nuevos unicornios, lo que se tradujo en el mínimo de los últimos siete años y un 73% menos que en 2022. Cabe destacar que la cifra de unicornios nacidos en 2023 está incluso por debajo de los números de pre-pandemia. De esos nuevos unicornios, aproximadamente la mitad (35) nacieron en EE.UU., mientras que Asia y Europa contribuyeron con 18 y 12, respectivamente.

Another metric that experienced a decline was late-stage investment, which fell by more than 50% since 2021. This was reflected in the average size of rounds at this stage, which dropped from US\$50 million in 2021 to US\$21 million in 2023. Additionally, the number of mega-rounds (deals over \$100 million) fell to their lowest level since 2017 in the fourth quarter of 2023. These figures strongly indicate that the trend of avoiding such large rounds continues among funds.

In line with this, only 71 new Unicorns were created in 2023, the lowest number in the past seven years and a 73% decrease from 2022. Notably, the number of Unicorns born in 2023

is even below pre-pandemic levels. Of these new Unicorns, approximately half (35) were based in the U.S., while Asia and Europe contributed 18 and 12, respectively.

**Evolución VC en el Mundo**  
VC evolution in the world



Fuente / Source: CB Insights







A pesar de este escenario de contracción, no todo fue negativo en 2023. Durante el año se evidenció un gran boom en la inversión en startups de inteligencia artificial y tecnología dedicada a la sustentabilidad, sobre todo en el cuarto trimestre. En contraposición, las healthtech fueron las que recibieron menos financiamiento.

Otro aspecto que hizo especial al 2023 fue la variación comparativa de la inversión entre un trimestre y otro, la que fue mucho más grande que en años anteriores. En este sentido, fue el último trimestre del año el que tuvo la mayor merma alcanzando solo US\$ 51 mil millones en financiación. Esta es la cifra trimestral más baja desde fines de 2016 y principios de 2017, y se ubica muy por debajo de los 180,3 mil millones de dólares alcanzados el Q4 de 2021.

La caídas porcentuales en el Q4 en Estados Unidos, Asia y Europa fueron de dos dígitos, sin embargo, la inversión en EE.UU. fue cayendo más que en otras regiones desde el inicio del 2023. Además, si bien Estados Unidos lideró la participación global en acuerdos, con un 35% en el cuarto trimestre, perdió varios puntos porcentuales en comparación con el trimestre anterior. Mientras que Asia y Europa ganaron algunos puntos, con un 33% y 25% de participación, respectivamente.

El resto de las regiones también vivieron realidades dispares en el Q4, mientras Canadá aumentó su inversión en 20% intertrimestral, Oceanía se mantuvo estable, y América Latina y África disminuyeron en 33% y 40%, respectivamente.

Despite this contraction, not all aspects were negative in 2023. There was a significant boom in investment in artificial intelligence startups and sustainability-focused technology, particularly in the fourth quarter. Conversely, health tech received the least funding.

Another unique aspect of 2023 was the comparative variation in investment between quarters, which was much larger than in previous years. The last quarter of the year saw the largest decline, with only US\$51 billion in funding. This is the lowest quarterly figure since late 2016 and early 2017, significantly below the US\$180.3 billion reached in Q4 of 2021.

The percentage declines in Q4 in the United States, Asia, and Europe were in the double digits; however, investment in the U.S. fell more than in other regions since the start of 2023. Moreover, although the U.S. led global deal participation with 35% in the fourth quarter, it lost several percentage points compared to the previous quarter. Meanwhile, Asia and Europe gained some points, with 33% and 25% participation, respectively.

The remaining regions also experienced varied realities in Q4. While Canada increased its investment by 20% quarter-on-quarter, Oceania remained stable, and Latin America and Africa saw decreases of 33% and 40%, respectively.





# 4.2

## En Latinoamérica

### In Latin America

Según cifras de la Asociación de Private Equity y Venture Capital de Latinoamérica (LAVCA), en 2023 la inversión de la región alcanzó los US\$ 4 mil millones, mostrando una fuerte baja respecto de lo invertido en 2022, año que llegó a los US\$ 7.900 millones, y cuatro veces menos del récord alcanzado en 2021 (US\$ 16 mil millones).

En 2023 la inversión total estuvo en línea con los niveles previos a la pandemia. El número total de acuerdos aumentó en 43% en comparación con 2020, lo que se tradujo en que el 2023 fue el año con el tercer mayor número de transacciones registradas, impulsado principalmente por los inversores en etapa inicial. Aún así, los 770 acuerdos de 2023 marcan una distancia significativa de los 1.158 de 2022 y de los 948 deals de 2021.

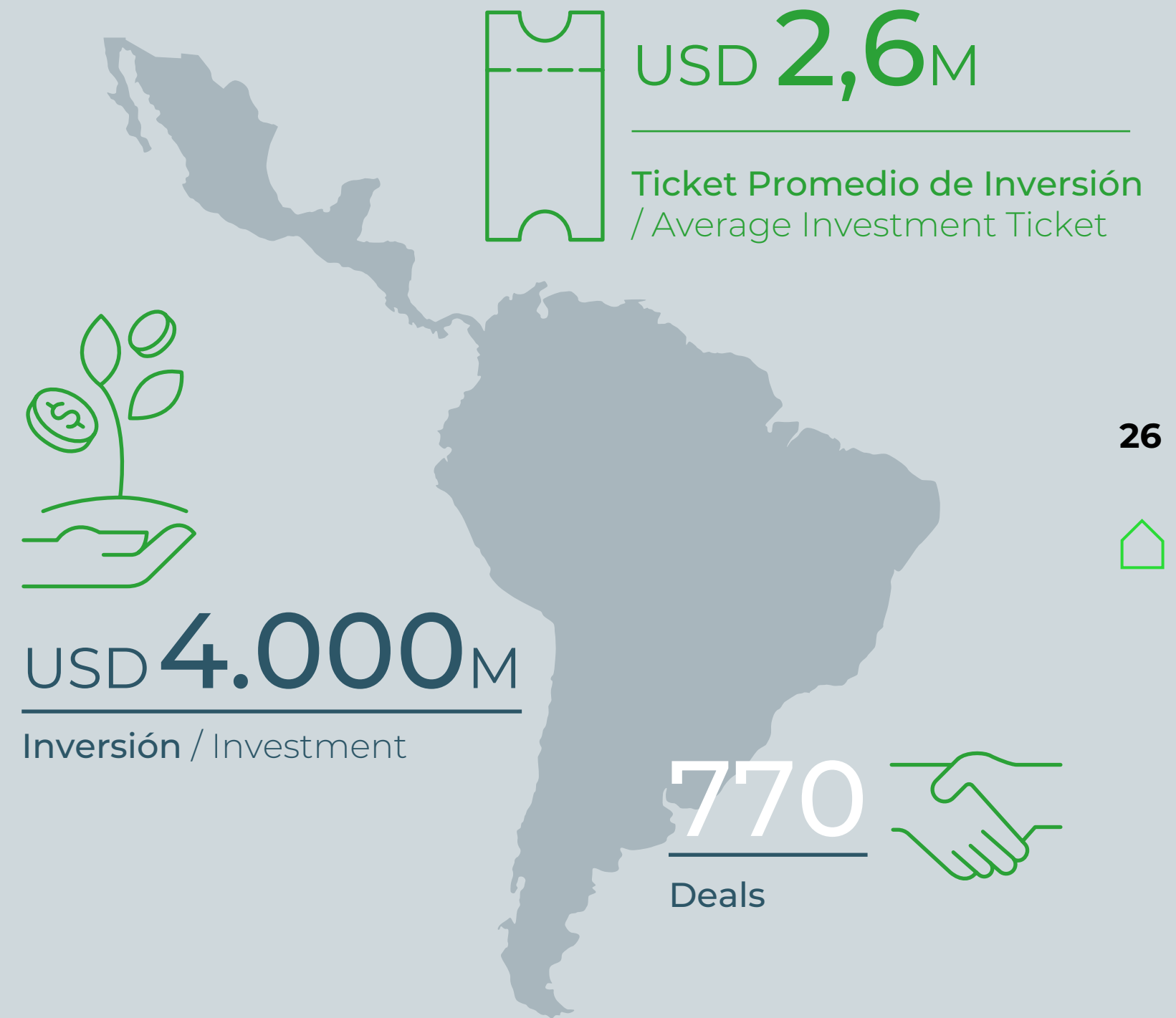
Durante 2023, las startups con sede en México, Colombia y Chile capturaron en conjunto el 43% de los dólares de capital de riesgo, escenario similar al 45% recaudado por los emprendedores de esos mercados durante 2022.

According to figures from the Latin American Private Equity and Venture Capital Association (LAVCA), the region's investment reached US\$4 billion in 2023, displaying a significant decrease compared to the US\$7.9 billion invested in 2022, and four times less than the record reached in 2021 (US\$16 billion).

In 2023, total investment was in line with pre-pandemic levels. The total number of deals increased by 43% compared to 2020, making 2023 the year with the third-highest number of recorded transactions, driven mainly by early-stage investors. However, the 770 deals in 2023 mark a significant distance from the 1,158 in 2022 and the 948 deals in 2021.

During 2023, startups based in Mexico, Colombia, and Chile together captured 43% of venture capital dollars, a similar scenario to the year 2022, when 45% was raised by entrepreneurs from those markets.

Inversión Latam 2023  
Latam Investment 2023



Fuente / Source:  
LAVCA's 2023 Review of Tech Investment in Latin America.



Respecto de la caída en la inversión, por segundo año consecutivo Argentina lideró la merma del financiamiento en la región, con un 82% menos. A ella le siguieron Colombia con 69% menos, Chile con 55% menos, y Brasil y México con una reducción de 43% y 36%, respectivamente.

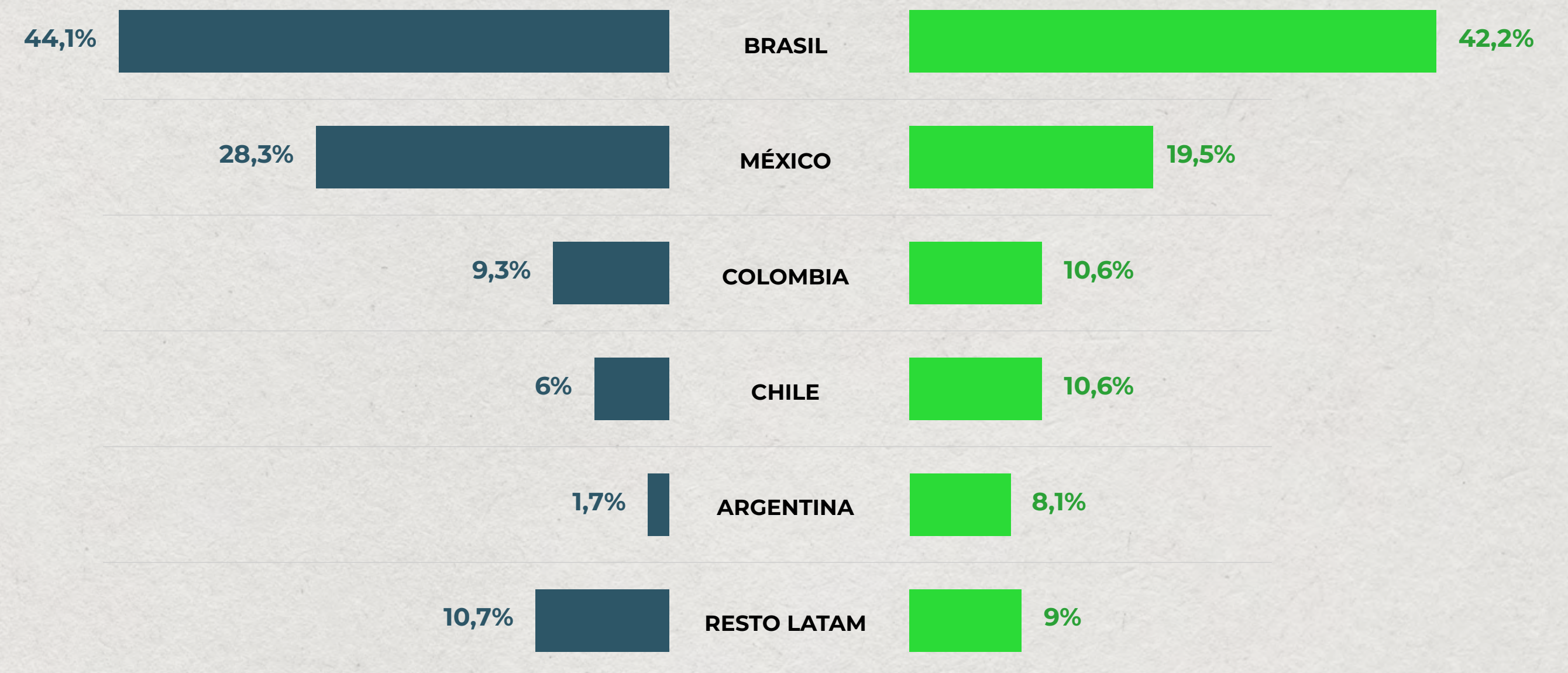
Por otro lado, Chile fue el país de la región con menos merma en los deals, con 22% menos, seguido de Brasil con 33% menos y Colombia con 34% menos. Por su parte México disminuyó en 38% y Argentina fue el país que menos deals cerró con una disminución de 40% respecto de 2022.

Regarding the decline in investment, Argentina led the region's investment decline for the second consecutive year with 82% less, followed by Colombia with 69% less, Chile with 55% less, and Brazil and Mexico with a decrease of 43% and 36%, respectively.

On the other hand, Chile was the country with the least decline in deals in the region, with 22% less, followed by Brazil with 33% less and Colombia with 34% less. Meanwhile, Mexico decreased by 38% and Argentina was the country with the fewest deals closed, with a decrease of 40% compared to 2022.

**Inversión Porcentual en VC por País 2023**  
Percentage of Investment In VC by Country 2023

**Deals Porcentual en VC por País 2023**  
Percentage of Deals in VC by Country 2023



Fuente / Source:  
LAVCA's 2023 Review of Tech Investment in Latin America.





Lo anterior es en parte reflejo de lo que ha estado pasando con el ajuste de las valorizaciones, y cómo los fondos se han enfocado en el desempeño y la rentabilidad de las startups. En este escenario, las rondas de etapas iniciales siguieron dominando la inversión en la región llevándose un 42% de total de lo invertido. Mientras que el venture debt siguió avanzando y llegó al 22% de lo desplegado, eso sí se debe mencionar que el 71% de lo prestado se concentró solo en cinco rondas: Marco Financial (US\$ 200 millones), Kapital (US\$ 125 millones), Klar (US\$ 100 millones), Habi (US\$ 100 millones) y Clara (US\$ 90 millones).

En tanto que la inversión en etapas tardías llegó al 23% de todo el capital invertido en 2023, una cifra muy similar al 26% logrado en 2022, pero aún por debajo de los puntos de referencia históricos.

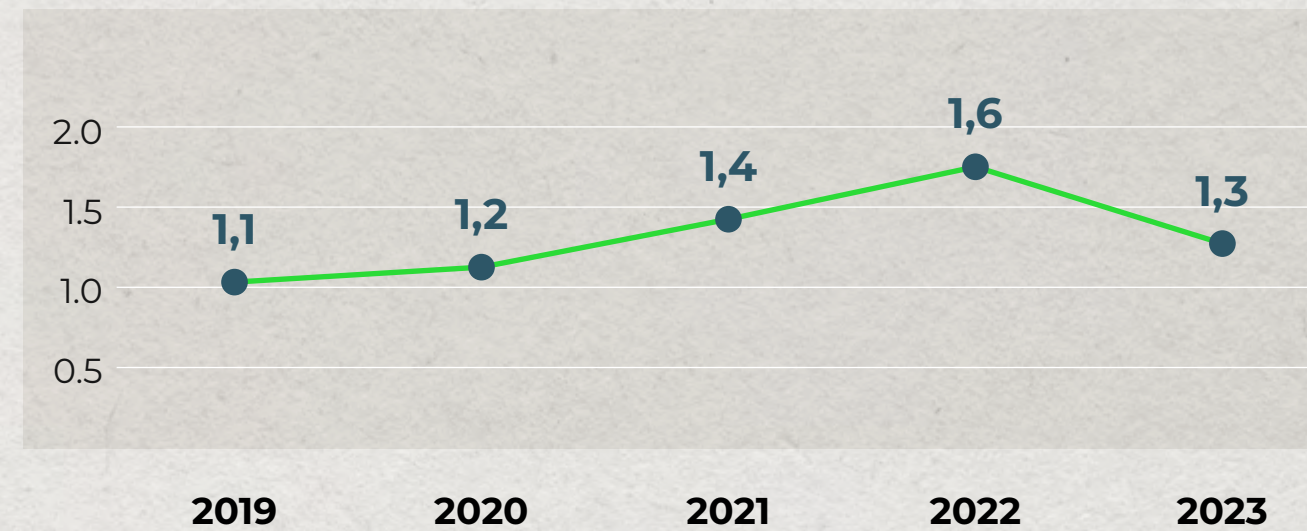
This is partly a reflection of what has been happening with valuation adjustments, and how funds have focused on the performance and profitability of startups. In this scenario, early-stage rounds continued to dominate investment in the region, accounting for 42% of the total invested. Meanwhile, Venture Debt continued to advance and reached 22% of the deployed amount. However it should be mentioned that 71% of the loans were concentrated in just five rounds: Marco Financial (US\$200 million), Kapital (US\$125 million), Klar (US\$100 million), Habi (US\$100 million), and Clara (US\$90 million).

Meanwhile, investment in late-stage rounds reached 23% of all capital invested in 2023, a figure very similar to the 26% achieved in 2022 but still below historical benchmarks.

### Tickets promedio por etapa de inversión

Average tickets per investment stage

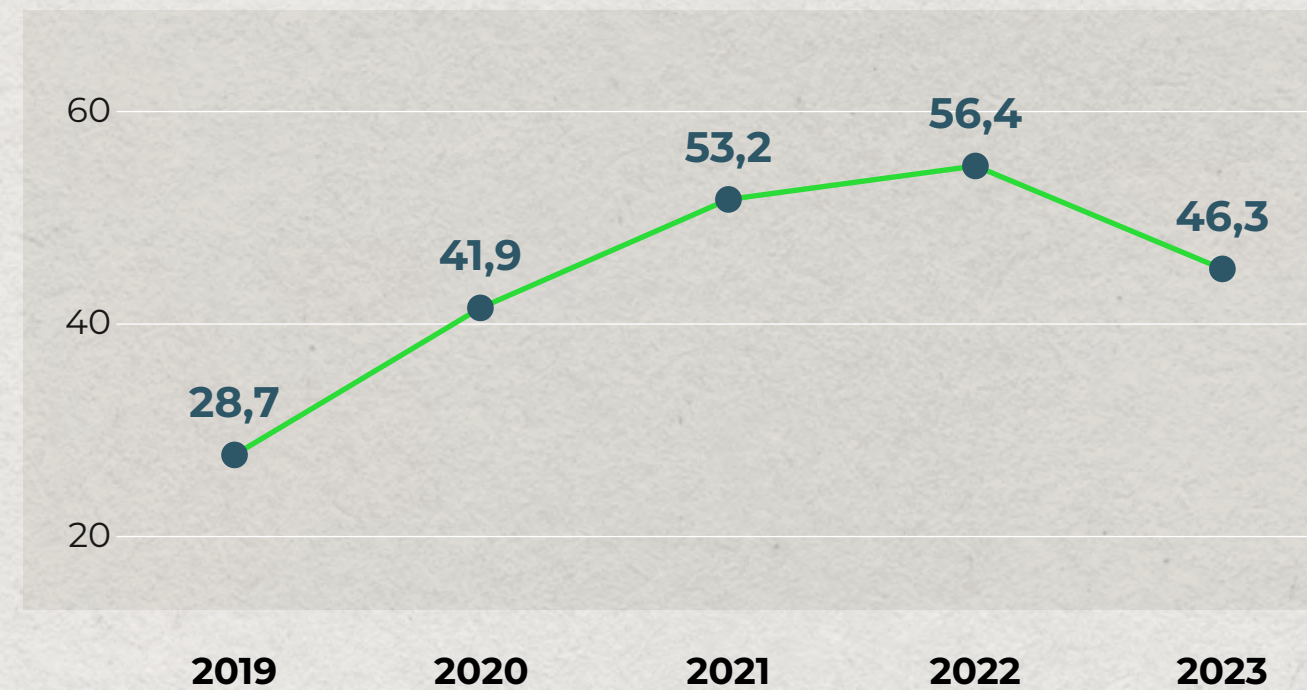
Seed



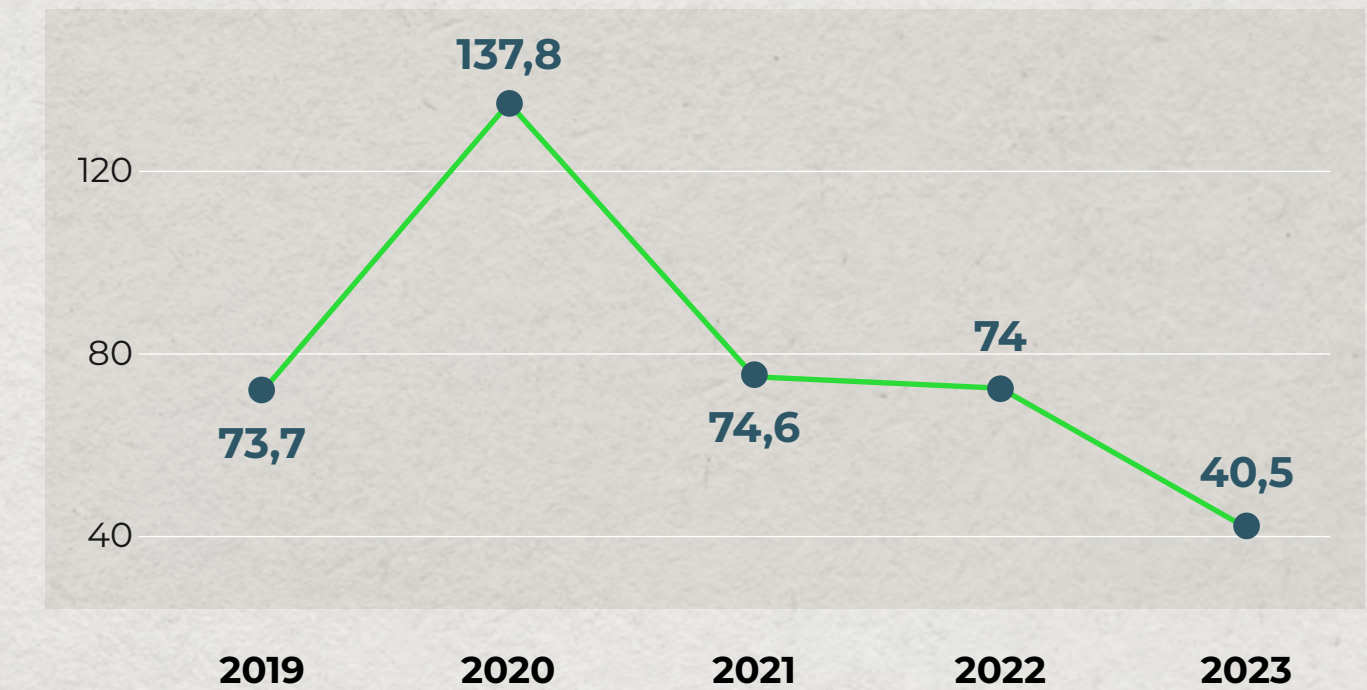
Serie A



Serie B



Serie C



Fuente / Source: LAVCA's 2023 Review of Tech Investment in Latin America.





Ahora si bien el promedio de los tickets bajó en todas las etapas de inversión, las rondas late stage fueron las que más sufrieron merma, llegando a 45% menos en promedio que en 2022. En tanto que las rondas semillas, Serie A y Serie B perdieron en promedio 23%, 27% y 18%, respectivamente, en comparación con 2022.

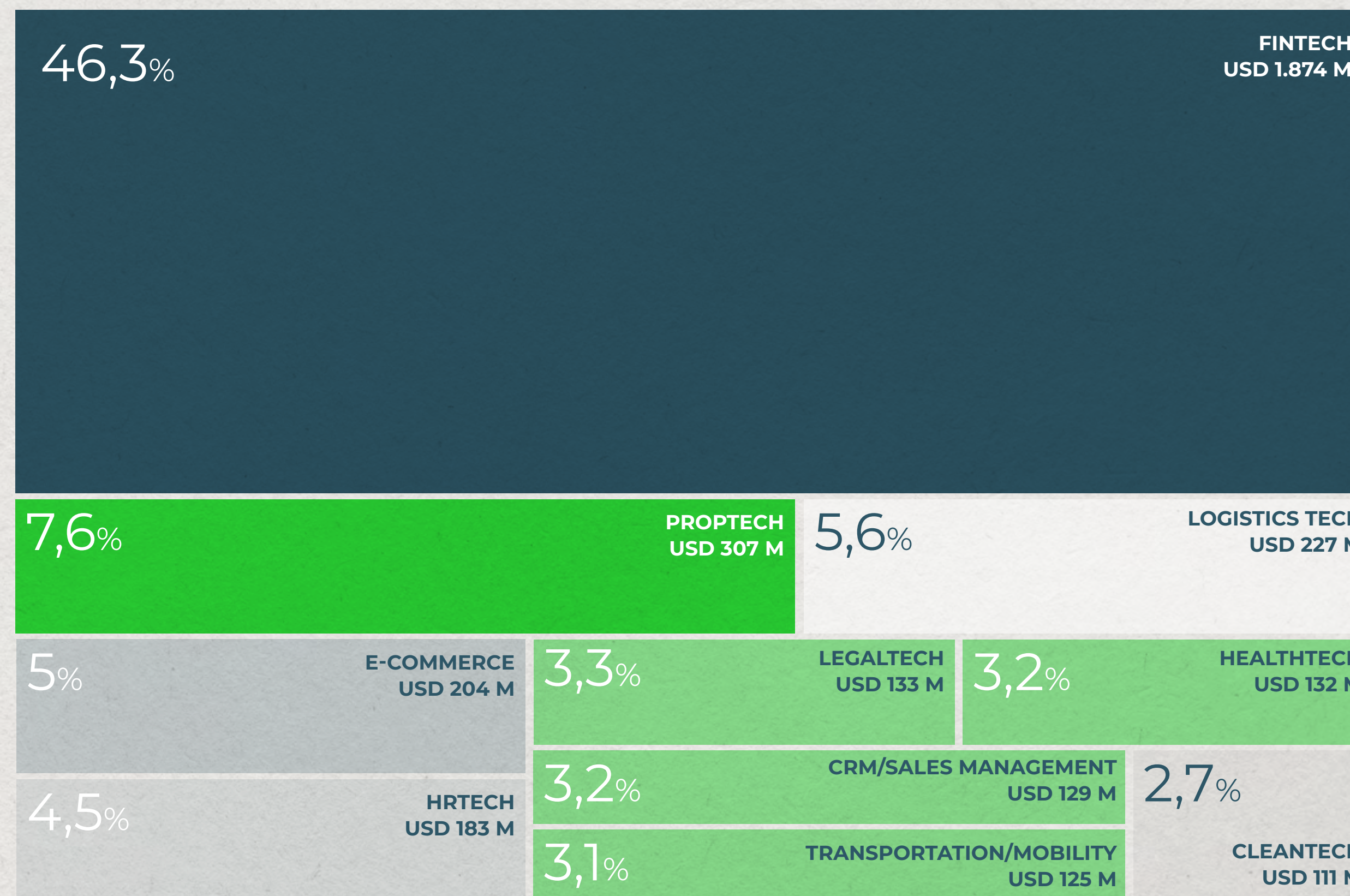
Según datos de LAVCA, más de 1.700 startups han recaudado financiamiento early stage en Latinoamérica desde 2019. De ellas, solo un porcentaje menor buscó y/o logró financiamiento en el último año, por lo que se espera que 2024 muchas salgan a levantar capital. En este escenario, en 2023 muchos fondos de venture capital optaron por hacer follow-ons de sus inversiones en startups en rondas de etapas tempranas, pasando de un 36% promedio entre 2019 y 2022, a un 47% en 2023.

Although the average ticket size decreased across all investment stages, late-stage rounds were the hardest hit, experiencing a 45% decrease on average compared to 2022. Meanwhile, seed rounds, Series A, and Series B lost an average of 23%, 27%, and 18%, respectively, compared to 2022.

According to LAVCA data, more than 1,700 startups have raised early-stage financing in Latin America since 2019. Of these, only a small percentage sought and/or obtained funds in the last year, so it is expected that many will seek to raise capital in 2024. In this scenario, in 2023, many venture capital funds opted to make follow-ons of their investments in startups in early-stage rounds, increasing from an average of 36% between 2019 and 2022 to 47% in 2023.

### Verticales de Inversión en Latam 2023 (% del Total)

Investment Verticals in Latam 2023 (% of Total)



Fuente / Source: LAVCA. Data as of 31 December 2023.





Contexto Regional de Inversión  
Regional Investment Context

MÉXICO  
USD 1.131M  
150 deals

COLOMBIA  
USD 373M  
82 deals

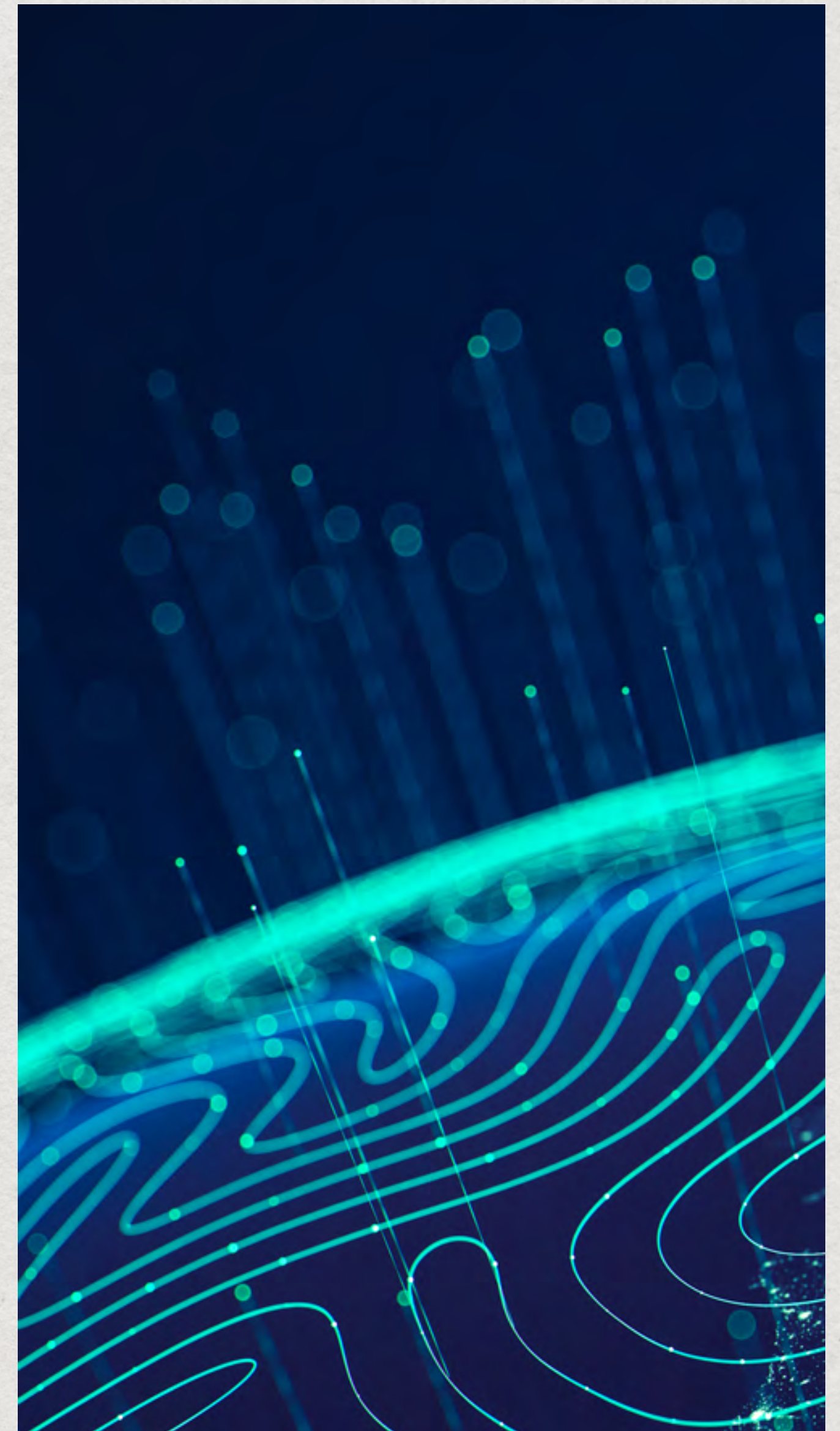
CHILE  
USD 238M  
82 deals

BRASIL  
USD 1.764M  
325 deals

ARGENTINA  
USD 67M  
62 deals

RESTO LATAM  
USD 427M  
69 deals

Fuente / Source: LAVCA's 2023 Review of Tech Investment in Latin America.





# 4.3 En Chile In Chile

La industria de VC en Chile es una de las más desarrolladas de Latinoamérica. En 2023 el país alcanzó una inversión de US\$ 898 millones, marcando así una pequeña disminución del 12% respecto del año anterior. Esta es la reducción más notoria del periodo de reajuste que está viviendo la industria del venture capital a nivel mundial, pero muy lejos de la baja que han tenido la mayoría de los países. A pesar de la merma, la cifra de todas maneras quintuplica los números alcanzados en prepandemia, es decir antes de los récord de inversión de 2021 y 2022.

En cuanto a los deals, en 2023 estos llegaron a los 362, con un ticket promedio de inversión de US\$ 2,4 millones, lo que representó una leve baja frente a los US\$ 2,6 millones del ticket promedio de 2022. En este punto es necesario hacer un doble click para entender por qué la baja en la inversión total no se extendió al ticket promedio, ni al número de deals con la misma intensidad.

A nivel mundial, el 2023 fue el segundo año seguido de ajuste en la industria del VC, lo que quedó de manifiesto en las cifras presentadas en este informe en la sección “En el mundo”. Hasta 2022, dicho ajuste no se había evidenciado del todo en Chile porque su mercado solo cuenta con fondos que invierten en rondas hasta serie A, por lo que el ajuste global no había dejado una huella importante a nivel local. Pero el 2023 el impacto finalmente llegó, y aunque la merma no fue tan significativa como en los mercados desarrollados, no solo significó una contracción en la inversión, sino también un cambio en el tipo de aporte.

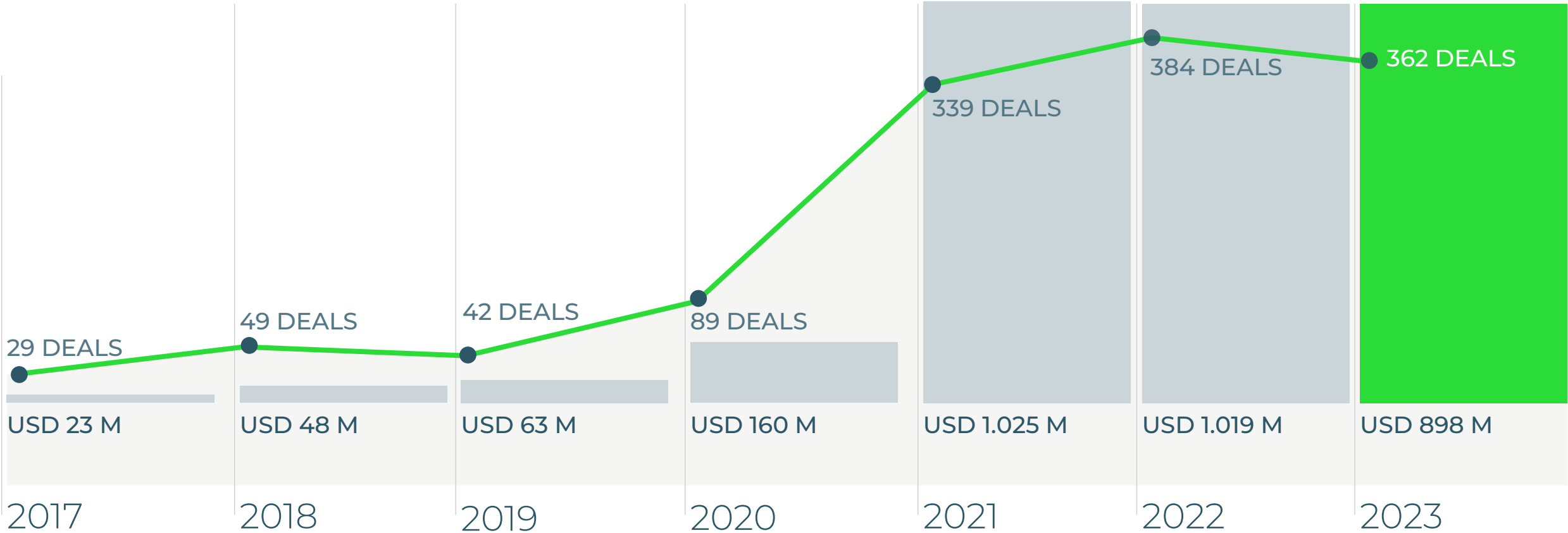
The VC industry in Chile is one of the most developed in Latin America. In 2023, the country achieved an investment of USD 898 million, thus marking a small decrease of 12% compared to the previous year. This is the most notable reduction in the readjustment period that the venture capital industry is experiencing worldwide, but it is far from the decline that most countries have had. Despite the decrease, the figure is still five times the numbers reached pre-pandemic, that is, before the record investments of 2021 and 2022.

Regarding deals, in 2023, there were 362, with an average investment ticket of USD 2.4 million, representing a slight decrease from the USD 2.6 million average ticket in 2022. Here, it is necessary to delve deeper to understand why the decline in

total investment did not extend to the average ticket size or the number of deals with the same intensity.

Globally, 2023 was the second consecutive year of adjustment in the VC industry, as evidenced by the figures presented in the “Worldwide” section of this report. Until 2022, this adjustment had not been fully reflected in Chile because its market only includes funds that invest in rounds up to Series A, hence the global adjustment had not significantly impacted the local level. However, in 2023, the impact finally arrived, and although it was not as significant as in developed markets, the decline not only resulted in a contraction in investment but also a change in the type of deals.

Crecimiento de la Inversión en VC / VC Investment Growth





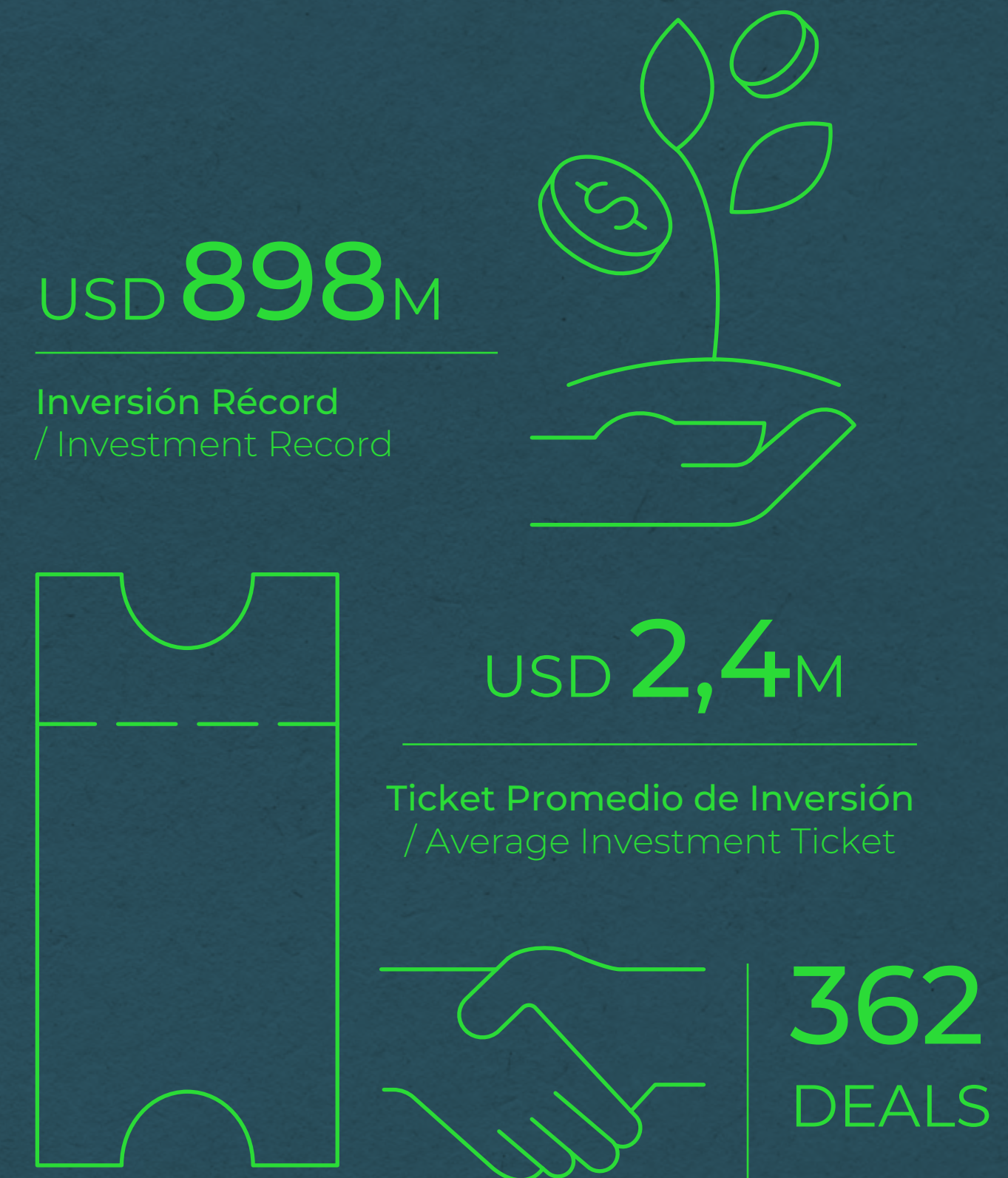
Es en este contexto que los deals no bajaron en número a la par que la inversión, pero sí lo hicieron en sus montos. En 2023, una importante mayoría de lo invertido fueron rondas puente con un único aportante. Si esto se desglosa, el 51% de los deals fueron de menos de US\$ 500 mil, y de ellos el 74% fue de menos de US\$ 300 mil. Esto responde a un fenómeno que se ha vivido a nivel mundial donde los fondos han reducido sus inversiones a la espera de mejores condiciones, mientras que han asegurado la sobrevivencia de las startups de sus portafolios proporcionándoles suficiente financiamiento hasta su siguiente ronda.

Por otro lado, el 2023 también tuvo un comportamiento distinto para las rondas de mayor envergadura. Es así como el año pasado hubo 17 rondas de US\$ 10 millones o más, en cambio en 2022, en ese mismo rango, sólo hubo 11. Pero además de la diferencia en el número de rondas, se aprecia una distancia en el total invertido en esta categoría. A pesar de que 2022 tuvo menos startups financiadas, ellas en su conjunto sumaron US\$ 718 millones, mientras que el total en esta misma categoría en 2023 solo llegó a los US\$ 677 millones. Aquí es clave destacar que un par de rondas se escapan del promedio, sobre todo porque consiguen financiamiento fuera de Chile e inclusive de Latinoamérica, lo que dispara el total de la inversión de ambos años. Lo anterior las convierte en casos excepcionales, distanciándolas por mucho de la realidad de la gran mayoría de las rondas y deals locales.

In this context, the number of deals did not decrease in tandem with the investment, but the amounts did. In 2023, a significant majority of investments were in bridge rounds with a single investor. Breaking this down, 51% of the deals were for less than USD 500,000, and 74% of those were for less than USD 300,000. This reflects a global phenomenon where funds have reduced their investments while waiting for better conditions and assuring the survival of their portfolio startups by providing them with sufficient financing until their next round.

On the other hand, 2023 also saw different behavior in larger rounds. There were 17 rounds of USD 10 million or more, compared to only 11 in 2022. However, despite the increase in the number of rounds, the total amount invested in this category in 2023 was USD 677 million, compared to USD 718 million in 2022. Here, it is essential to note that a few rounds deviate from the average, particularly those securing financing outside Chile and even Latin America, significantly raising the total investment for both years. These are exceptional cases, far distant from the reality of most local rounds and deals.

## Cifras 2023 VC en Chile Figures 2023 VC in Chile



Las cifras chilenas contienen información levantada tanto de medios públicos como de los datos declarados por los socios de ACVC. Es por esta razón que los montos son más altos que los proyectados por LAVCA (p. 26, 27, 28, 29, y 30), ya que la Asociación Latinoamericana de Capital Privado solo considera las inversiones sobre los 500 mil dólares y no suma las inversiones de CVC, ni de family offices, y define el país de las startups en base a su principal mercado y no necesariamente a la nacionalidad de sus fundadores.

The Chilean figures include information gathered from public sources and data reported by ACVC members. This is why the amounts are higher than those projected by LAVCA (p. 26, 27, 28, 29, and 30), as the Latin American Private Equity Association only considers investments over USD 500,000 and does not include CVC or family office investments, defining the country of startups based on their primary market rather than the founders' nationality.





En Chile existe un importante apoyo a los fondos de VC a través de Corfo, con tres líneas de crédito exclusivas: Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET), Fondo Etapas Tempranas (FT), y Fondo Crecimiento (FC)). Desde su creación, ellas han apoyado a 72 fondos de inversión, con una inversión acumulada a 2023 de US\$ 1.162 millones, y con 475 empresas financiadas. Durante 2023, los fondos apoyados por estas líneas invirtieron US\$ 70,5 millones, lo que significó una reducción de 21% respecto de 2022. En tanto que las empresas nuevas financiadas totalizaron 29, lo que representó una disminución del 12% respecto a igual periodo del año anterior.

Cabe destacar que durante 2023 se modificaron las líneas de capital de riesgo impulsadas por Corfo, lo que se tradujo en cambios significativos en las condiciones financieras ofrecidas que buscan promover el crecimiento y la consolidación del ecosistema local de venture capital. Entre los principales cambios destacan: el aumento en el tamaño de las líneas de crédito de todos los programas vigentes; la extensión de plazo de la duración de los fondos; y la reducción del aplacamiento otorgado por Corfo.

Además, durante 2023 Corfo relanzó la iniciativa Venture Capital Chile (originalmente anunciada en 2022) con el objetivo de atraer capitales extranjeros que potencien la industria chilena de capital de riesgo. Venture Capital Chile canalizará las diversas alternativas de financiamiento estatales en la industria VC, incluidas las líneas mencionadas anteriormente, -que pueden igualar, duplicar y hasta triplicar los aportes de privados-, para fondos constituidos y establecidos en Chile que estén orientados a invertir en empresas nacionales.

Si bien Corfo es la entidad que permitió el desarrollo inicial de la industria del VC en Chile, el compromiso privado ha tomado cada vez más importancia, y actualmente nuevos actores prescinden de esta ayuda e invierten utilizando sólo capital privado. Entre ellos se cuentan los Corporate Venture Capital (CVC), los family offices y los fondos tradicionales de VC sin aporte de Corfo.

In Chile, there is significant support for VC funds through Corfo, with three exclusive credit lines: Early Stage Technological Fund (FET), Early Stage Fund (FT), and Growth Fund (FC). Since their inception, these have supported 72 investment funds, with a cumulative investment of USD 1.162 billion by 2023, financing 475 companies. During 2023, the funds supported by these lines invested USD 70.5 million, 21% less than in 2022. Meanwhile, the number of new companies financed only totaled 29, a 12% decrease compared to the same period the previous year.

It is worth noting that in 2023, Corfo's venture capital lines were modified, resulting in significant changes to the financial conditions offered to promote the growth and consolidation of the local venture capital ecosystem. The main changes included increasing the size of credit lines for all current programs, extending the duration of the funds, and reducing Corfo's leverage.

Additionally, in 2023, Corfo relaunched the Venture Capital Chile initiative (originally announced in 2022) to attract foreign capital to boost Chile's venture capital industry. Venture Capital Chile will channel the various state financing alternatives in

the VC industry, including the previously mentioned lines, which can match, double, or even triple private contributions, for funds established and based in Chile oriented towards investing in national companies.

While Corfo enabled the initial development of the VC industry in Chile, private commitment has become increasingly important. Currently, new players including Corporate Venture Capital (CVC), family offices, and traditional VC funds without Corfo's support, are investing solely using private capital.





# Las Cifras ACVC

- 5.1 Cifras de Nuestros Socios / Our Partners' Figures
- 5.2 Cifras de Nuestros Asociados / Our associates' figures

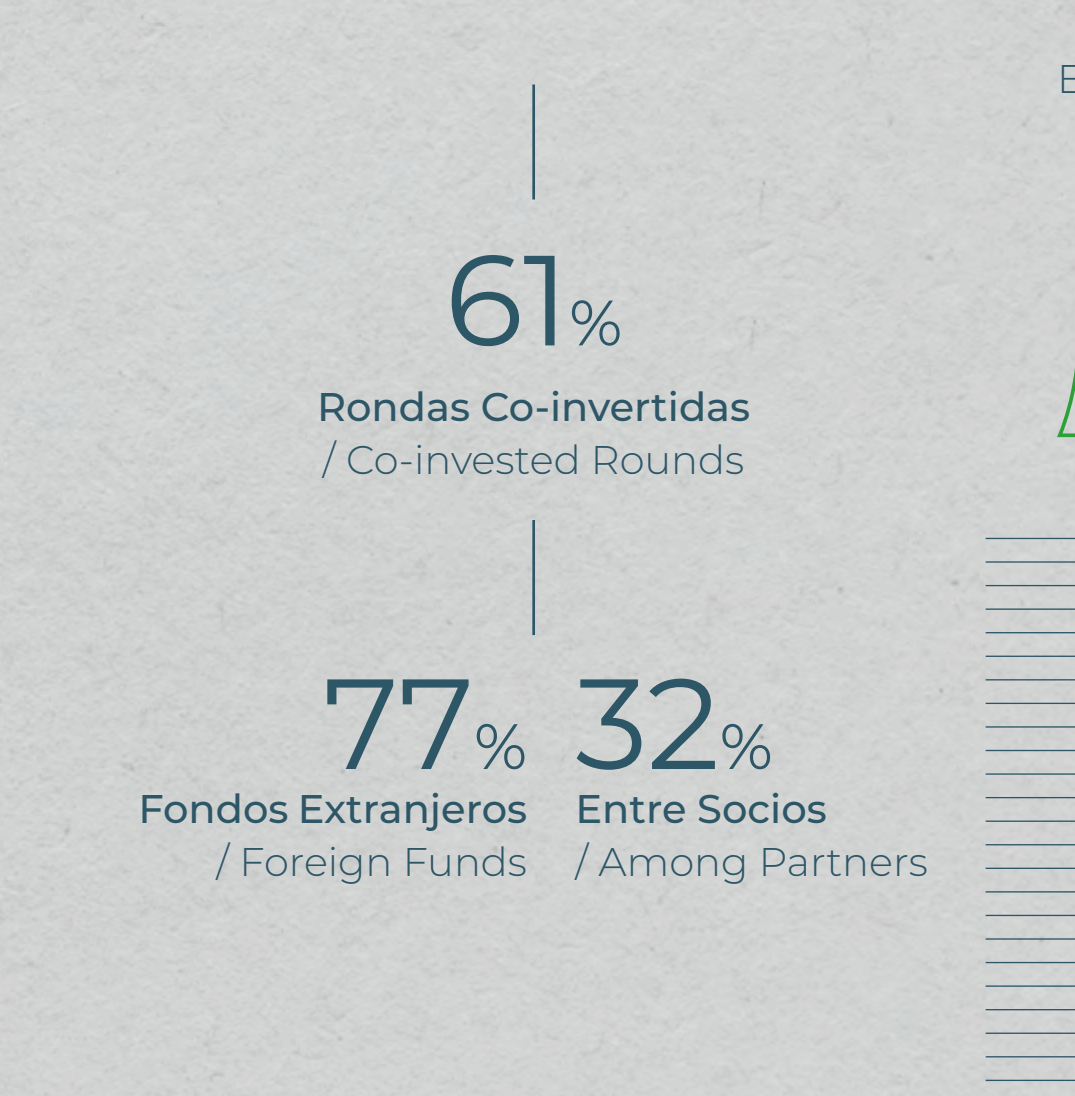
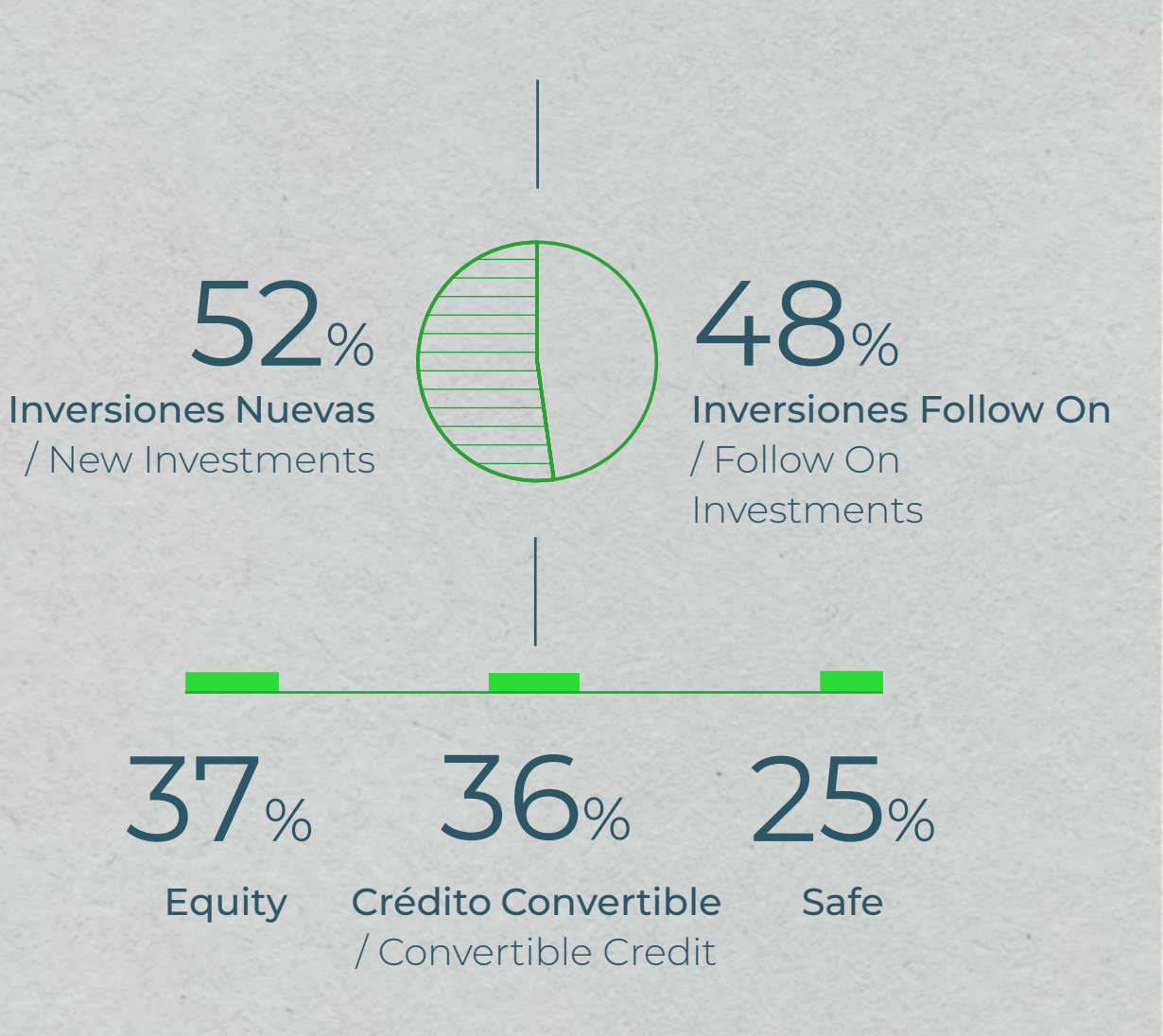
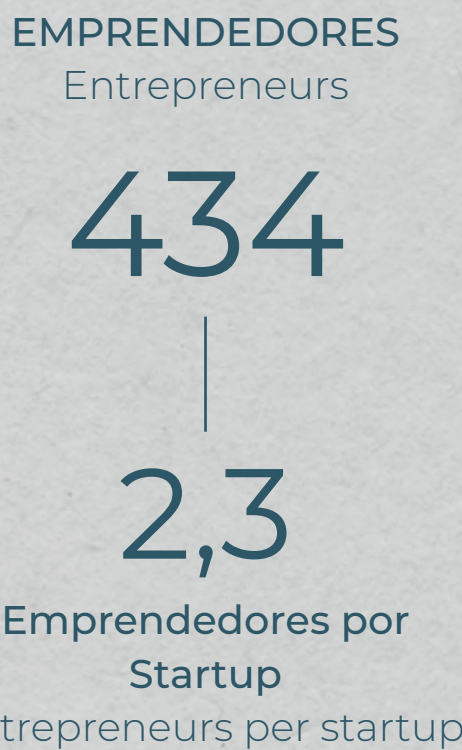
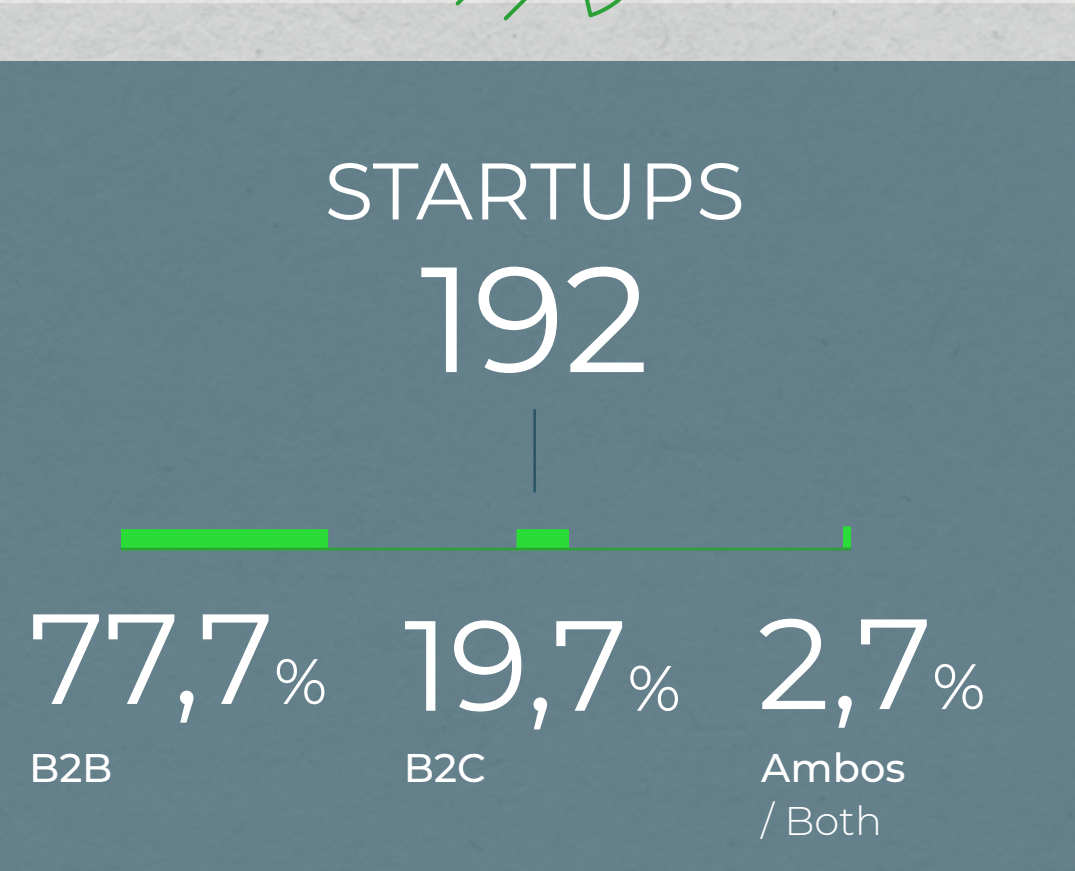
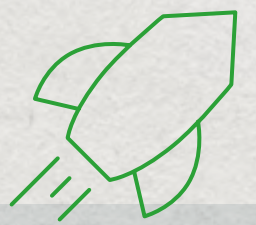
ACVC Figures





**5.1**  
**Cifras De**  
**Nuestros**  
**Socios:**  
**Inversionistas**  
**De VC, CVC y**  
**Family Offices**

Our partners' figures: VC Investors; CVC Funds and Family Offices





Verticales de Inversión en ACVC 2023  
Investment Verticals in ACVC 2023



Países de Constitución de Startups  
Countries of Constitution of Startups



Países donde operan las Startups  
Countries where Startups Operate



Exits

AURUS CAPITAL S.A.

modyo

FALABELLA VENTURES

opismo

CHILE GLOBAL VENTURES

re STUDIO

COSMIC

PolyNatural

36

GÜIL MOBILITY VENTURES

getback

evsy\*

WAYRA HISPAM

Joinnus™

JOINCUBE

COPEC WIND VENTURES

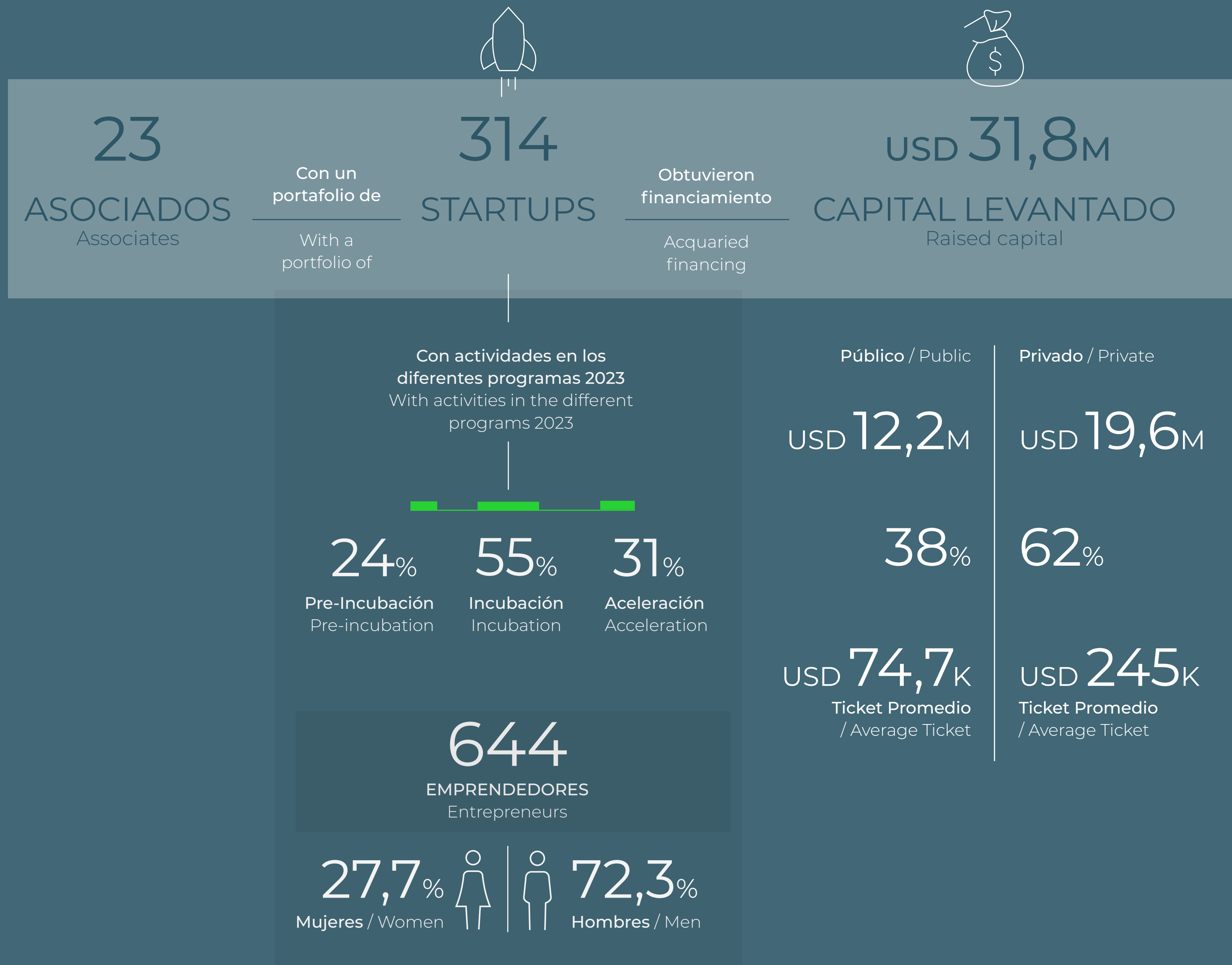
AMPERE ENERGY



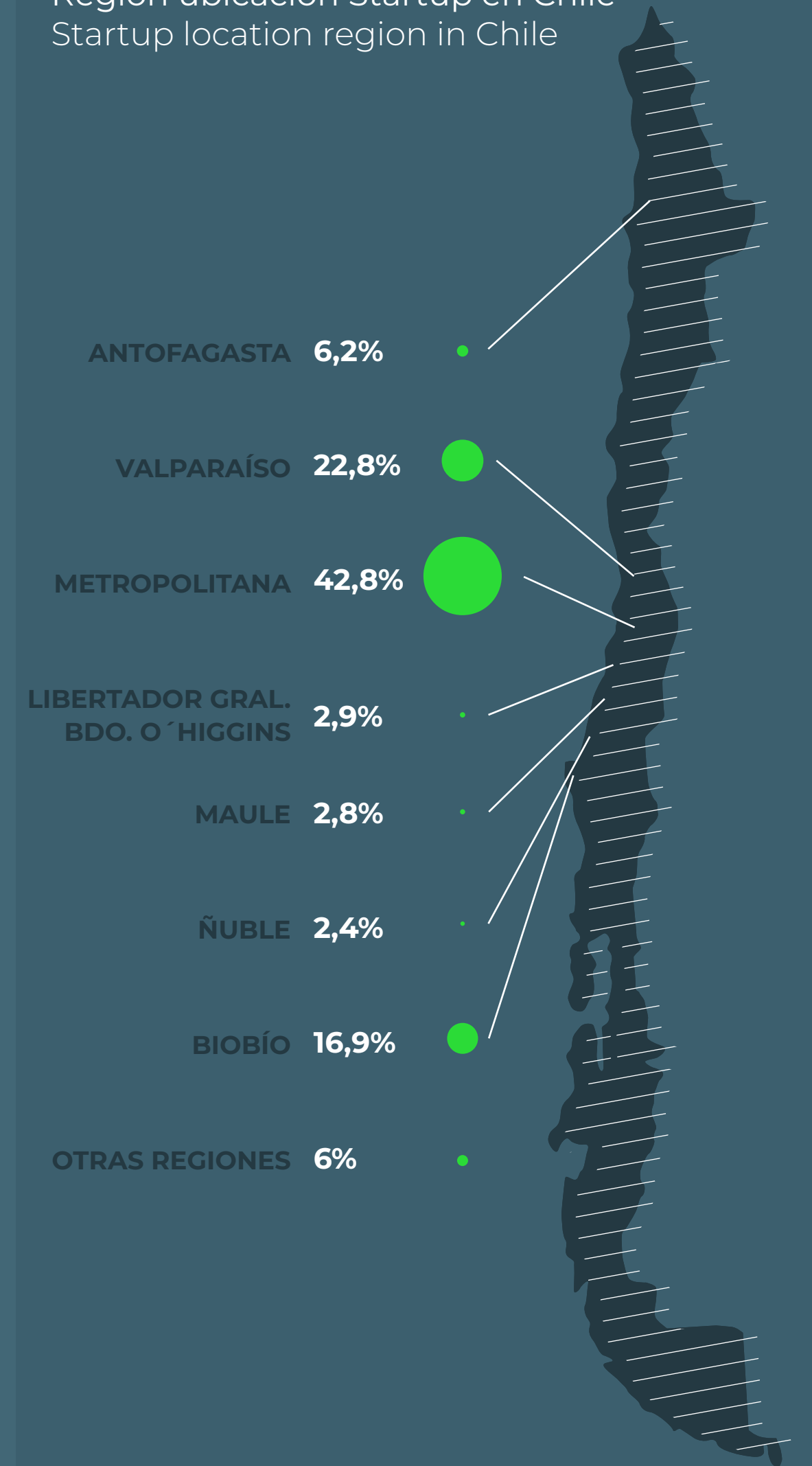
## 5.2

### Cifras de Nuestros Asociados: Aceleradoras, Incubadoras, Hubs de Transferencia Tecnológica y Empresas en Corporate Venturing

Figures of Our Associates: Accelerators, Incubators, Technology Transfer Hubs, and Companies in Corporate venturing



Región ubicación Startup en Chile / Startup location region in Chile



Otras Regiones: Arica y Paríacota, Tarapacá, Atacama, Coquimbo, Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén, y Magallanes y Antártica Chilena



# El Corporate Venture Capital

Corporate VC





El Corporate Venture Capital (CVC) se refiere a la inversión de fondos corporativos de una gran empresa en una startup, la que es emergente por su tecnología, especialización o innovación. Las grandes empresas no siempre buscan un beneficio económico al impulsar iniciativas de capital de riesgo corporativo, sino también beneficios estratégicos.

Esta asociación entre compañías de gran escala con otras emergentes conlleva beneficios para ambas. Las grandes empresas pueden obtener ventajas comparativas respecto a su competencia, como nuevos negocios o eficiencia en su gestión interna, pero también incorporar innovaciones que ya han desarrollado los emprendimientos de una forma más rápida y económica.

Asimismo, el trabajo que se desarrolla junto a las startups impulsa la transformación interna de las grandes empresas, aportándoles agilidad y adaptación a los cambios de las industrias.

Por su parte, los emprendimientos acceden a nuevos mercados y clientes, de la mano de un socio corporativo estratégico que ayuda a impulsar su crecimiento.

Corporate Venture Capital (CVC) refers to the investment of corporate funds from a large company into a startup emerging due to its technology, specialization, or innovation. Large companies do not always seek economic benefits when driving corporate venture capital initiatives, but also strategic benefits.

This partnership between emerging and large-scale companies brings benefits to both parties. Large companies can gain comparative advantages over their competition, such as new business or efficiency in internal management, and also incorporate innovations developed by startups more quickly and inexpensively.

Furthermore, the work carried out with startups drives the internal transformation of large companies, providing them with agility and adaptability to changes in industries.

On the other hand, startups gain access to new markets and customers, alongside a strategic corporate partner that promotes their growth.

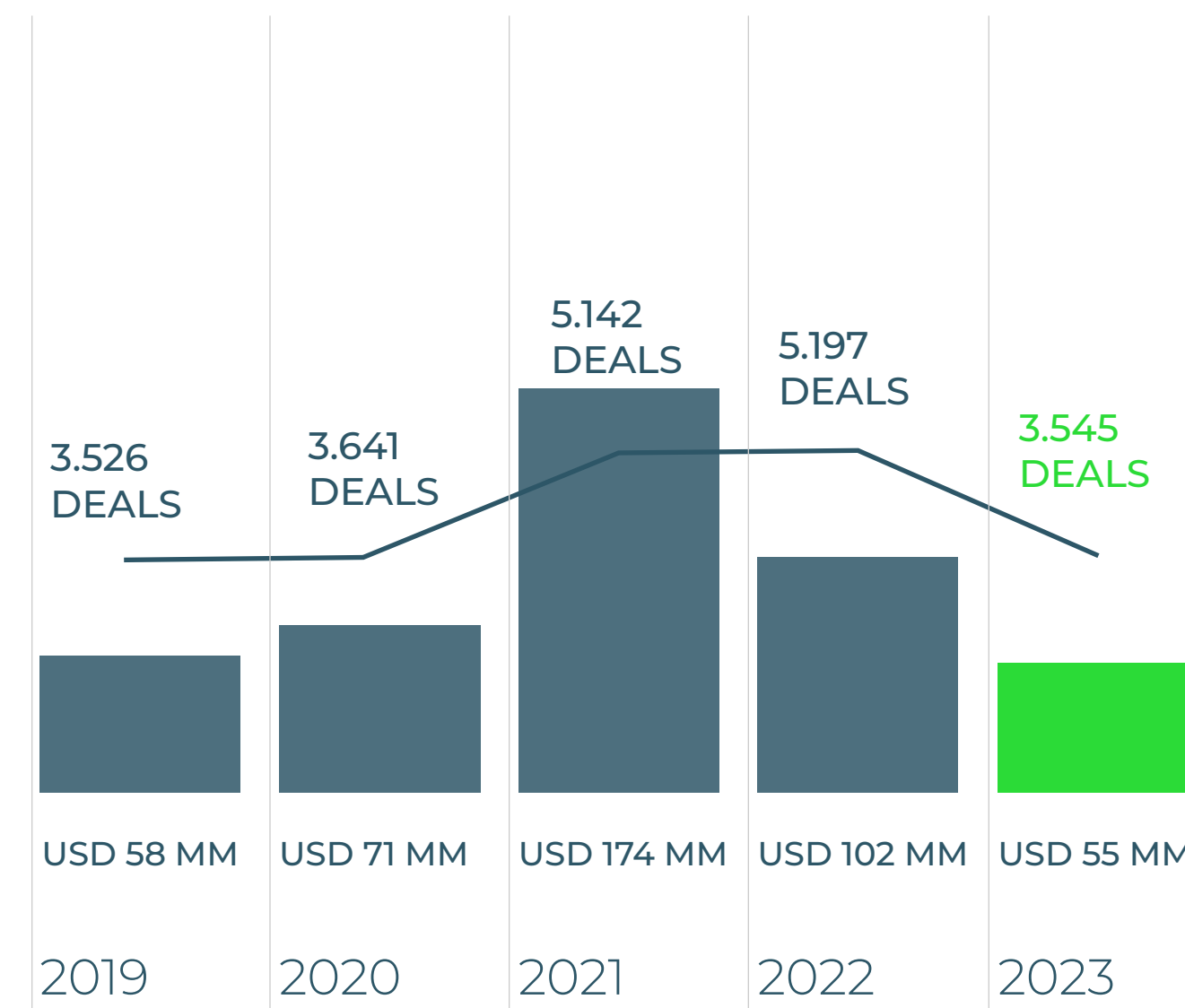
## ¿Qué es el Corporate Venturing? What is Corporate Venturing?



Fuente / Source:  
The 2020 global CVC Report, CB Insights.



Inversión y Transacciones Globales de CVC 2019-2023  
CVC Global Investment and Transactions 2019-2023



Fuente / Source:  
State of CVC 2023, CB Insights

En 2023, las inversiones de CVC siguieron cayendo desde los máximos registrados en 2021. Según datos de CB Insights, en 2023 el total invertido a nivel global fue de US\$ 55,1 mil millones, repartiéndose en 3.545 deals. Esto se traduce en una disminución respecto de 2022 de un 46% en lo financiado y de un 32% en el total de acuerdos. Aún así, y aunque los números quedaron cerca, el año pasado siguió estando por sobre las cifras de 2019.

Además de la tendencia sostenida a la baja que se ha registrado desde 2022, el 2023 también fue un año donde se crearon pocos CVCs, con un total de 162. Esto, además, es la cifra más baja de los últimos seis años. Según datos de The Global Corporate Venturing 2024, el número de CVC activos también se redujo durante 2023, pasando de los 2.753 en funcionamiento en 2022 a 2.273. Esta disminución del 17% se podría explicar por las malas condiciones de los mercados y la necesidad de redirigir los fondos.

Uno de los países más afectados por el descenso del CVC fue Estados Unidos, al representar por primera vez menos del 30% de las transacciones globales, el punto más bajo en más de una década, según datos de CB Insights. En concordancia con ello, en el último trimestre de 2023 el número de deals en este país cayó un 25%, llegando solo a 233 acuerdos. En contraste, la participación de Asia a nivel global aumentó a un máximo de 42%, experimentando un crecimiento en la actividad en el cuarto trimestre. Ese mismo repunte, en la última recta del año, también se vivió Europa, lo que da muestras de una potencial alza del CVC en esas regiones en 2024.

In 2023, CVC investments continued to decline from the highs recorded in 2021. According to CB Insights data, in 2023, the total invested globally was US\$ 55.1 billion, distributed across 3,545 deals. This translates to a decrease of 46% in funding and 32% in total deals compared to 2022. Nonetheless, although the numbers were close, last year still surpassed the figures from 2019.









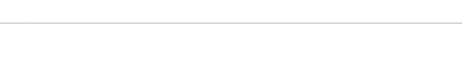
In addition to the sustained downward trend observed since 2022, 2023 was also a year with few new CVCs, totaling only 162; the lowest figure in the last six years. According to data from The Global Corporate Venturing 2024, the number of active CVCs decreased during 2023 as well, dropping from 2,753 in operation in 2022, to 2,273. This 17% decline could be explained by poor market conditions and the need to redirect funds.

One of the countries most affected by the decline in CVC was the United States, which represented less than 30% of global transactions for the first time, the lowest point in over a decade, as evidenced by data published by CB Insights. In line with this, in the last quarter of 2023, the number of deals in this country dropped by 25%, reaching only 233 agreements. In contrast, Asia's share of global activity increased to a record 42%, experiencing growth in activity in the fourth quarter. The same rebound in the final stretch of the year was also seen in Europe, indicating a potential resurgence of CVC in those regions in 2024.





CVC más activos del 2023  
Most Active CVCs of 2023

Lugar Rank	CVC Investor	Número de empresas Numbers of startups	País Country
1	 MUFG	22	JAPÓN
2	 SMBC	18	JAPÓN
3	 MIZUHO	15	JAPÓN
4	 G/	14	ESTADOS UNIDOS
5	 KB	11	COREA DEL SUR
5	 SAMSUNG NEXT	11	ESTADOS UNIDOS
7	 SBI Investment	10	JAPÓN
8	 MS&AD	8	JAPÓN
8	 SDIC 国投创业 SDIC Venture Capital	50	ESTADOS UNIDOS

Fuente / Source:  
State of CVC 2023, CB Insights

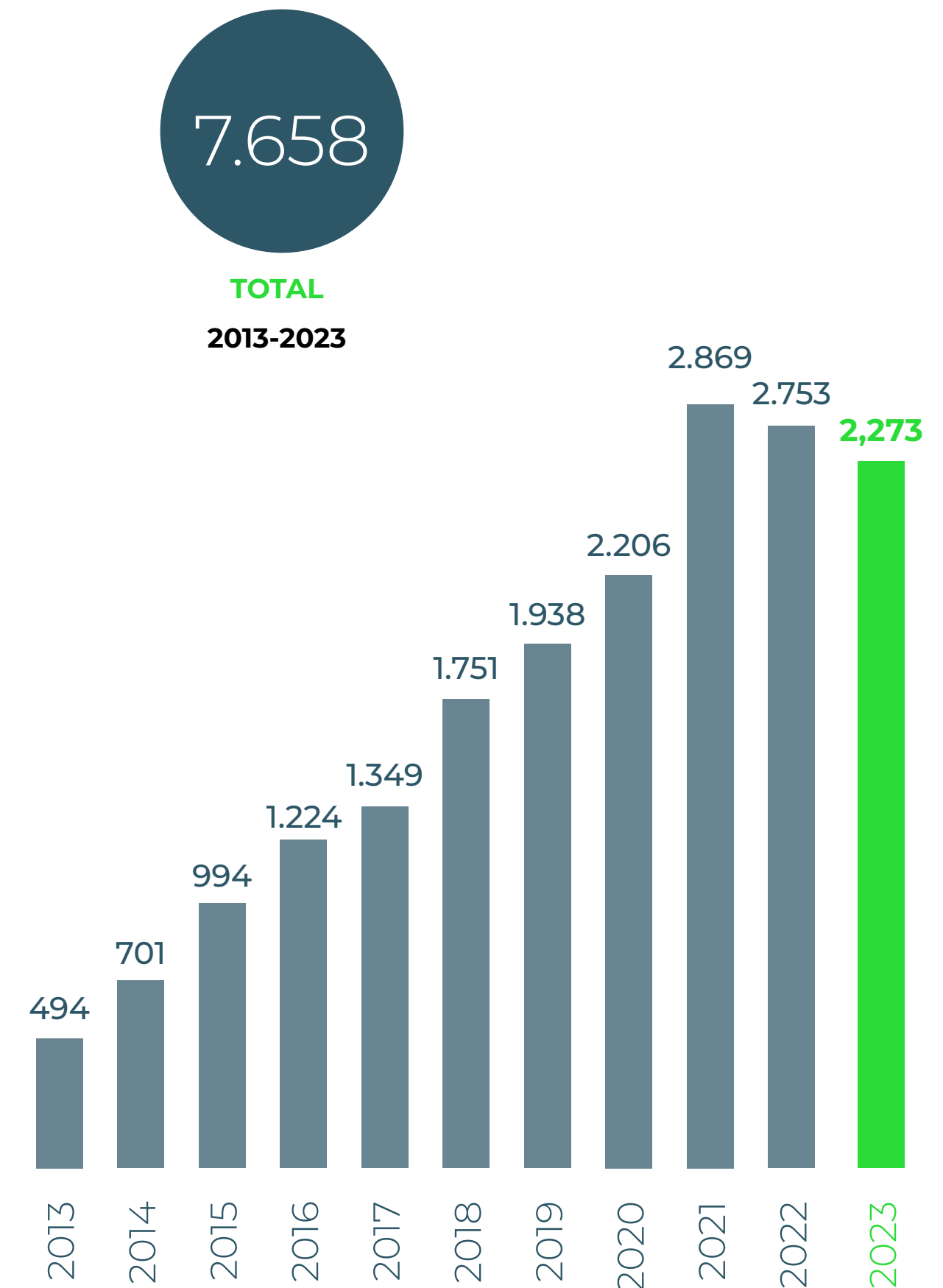
A nivel mundial, Japón destaca actualmente como la capital de la actividad de CVC, con la mayoría de los corporativos más activos, incluidos los tres principales del último trimestre del 23: Mitsubishi UFJ Capital (22 deals), SMBC Venture Capital (18) y Mizuho Capital (15).

El auge de la IA también captó la atención de los CVC en 2023. Fue Aleph Alpha, un desarrollador de LLM con sede en Alemania, la que se quedó con la principal ronda respaldada por CVC del cuarto trimestre de 23, con la participación de la alemana Bosch y Hubert Burda Media.

Globally, Japan currently stands out as the hub of CVC activity. Most of the most active CVCs are based in the country, including the top three from the last quarter of 23: Mitsubishi UFJ Capital (22 deals), SMBC Venture Capital (18), and Mizuho Capital (15).

The rise of AI also caught the attention of CVCs in 2023. Aleph Alpha, an LLM developer based in Germany, secured the top CVC-backed round of the fourth quarter of 23, with the participation of German companies Bosch and Hubert Burda Media.

CVC activos 2013-2023  
Active Corporate Investors 2013-2023



Fuente / Source:  
The Global Corporate Venturing 2023





Uno de los puntos brillantes a destacar en CVC en 2023 fue su movimiento en el early stage. El 63% de todos los acuerdos de CVC se realizaron en una etapa inicial, lo que hizo que se mantuviera el máximo histórico de 2022. Una explicación de esto es que los CVC estarían moviendo su interés a etapas más tempranas del ciclo de vida de las startups para establecer vínculos más estrechos desde el principio.

Según datos de CB Insights, en Latinoamérica la inversión de CVC en 2023 disminuyó 55%, pasando de 1.100 millones de dólares, en 2022, a 500 millones de dólares. Mientras que el número de deals no tuvo una baja tan pronunciada, igualmente sufrió una merma de 114 a 74. Si bien el año 2023 no comenzó bien para el CVC en Latam, con solo US\$ 36 millones invertidos en el primer trimestre, los números tuvieron una tendencia al alza en el segundo y tercer trimestre, llegando a los US\$ 145 millones y US\$ 191 millones, respectivamente. Pero, en el último trimestre del año la tendencia volvió a la baja, aunque de forma más moderada, sumando US\$ 120 millones.

Al igual que a nivel global, el CVC en Latinoamérica también se centró en las rondas early stage durante 2023, concentrando el 82% de la inversión en la región. Lo anterior ratifica una marcada tendencia al alza que se observa desde 2021, año donde alcanzaron el 67% de las inversiones totales de CVC en Latam, y que siguió en 2022 cuando se quedaron con el 76% del total invertido. Al mismo tiempo, y como contraparte del fenómeno, las rondas de late stage de CVC en Latinoamérica desaparecieron en 2023.

One bright spot to highlight in 2023 is the CVC movement in early-stage startups. 63% of all CVC deals went to early-stage, maintaining the historic high of 2022. One explanation for this is that CVCs may be shifting their interest to earlier stages of the startup lifecycle to establish closer ties from the outset.

According to CB Insights data, CVC investment in Latin America decreased by 55% in 2023, dropping from US\$1.1 billion in 2022 to US\$500 million. While the number of deals did not experience such a steep decline, it still suffered a decrease from 114 to 74.

Although 2023 did not start well for CVC in Latam, with only US\$36 million invested in the first quarter, the numbers showed an upward trend in the second and third quarters, reaching US\$145 million and US\$191 million, respectively. However, in the last quarter of the year, the trend returned to a decline, albeit more moderately, reaching US\$120 million.

Similarly to the global scenario, CVC in Latin America also focused on early-stage rounds during 2023, accumulating 82% of the investment in the region. This confirms a marked upward trend observed since 2021, with 67% of total CVC investments in Latam, and continued in 2022 with 76% of the total. At the same time, as a counterpart to the phenomenon, late-stage CVC rounds in Latin America disappeared in 2023.





Corporate Venture Capital en Chile  
Corporate Venture Capital in Chile



Empresas con iniciativas de innovación abierta  
Companies with open innovation initiatives





# Actividades

- 7.1 Primera Cumbre ACVC / First Cumbre ACVC
- 7.2 Tercer VC LATAM Summit / Third VC LATAM Summit
- 7.3 Actividades 2023 / Activities 2023
- 7.4 Eventos en colaboración / Collaborative Events
- 7.5 Eventos de políticas públicas / Eventos de políticas públicas
- 7.6 Actividades de research / Research Activities
- 7.7 Actividades Educativas / Educational Activities



Activities



# 7.1

## Primera Cumbre ACVC

### First Cumbre ACVC

Casi 200 inversionistas, más de 130 actores relevantes del ecosistema y 128 startups fueron parte de la primera versión de la Cumbre ACVC. La cita además tuvo interesantes speakers, internacionales y nacionales, abriendo así un espacio único de networking.

La Cumbre ACVC no solo se volvió un lugar para hacer contactos, sino también un espacio para analizar el estado actual de esta industria y delinear hacia dónde se deben dirigir los próximos pasos. Fue un día lleno de paneles, conversaciones e intercambios que ayudan a dar un paso más en el desarrollo del ecosistema del venture capital en el país.

La cita partió con el panel “Conexiones USA - LATAM” con Manuel Medina, Founder & Chairman de eMerge Americas, y Alejandro Algaze, Managing Director del Silicon Valley Bank, donde el primero compartió cómo ha ido evolucionando el ecosistema en Miami y el segundo contó detalles del proceso de la caída del banco. Mientras que William Mimassi, Head of Investor Relations, Operations & ESG de Monashees, y Cristóbal Silva, Partner de Kayyak Ventures, hablaron en extenso sobre el contexto de las inversiones regionales.

Nearly 200 investors, over 130 key actors, and 128 startups were part of the inaugural ACVC Summit. The event also featured compelling speakers, both national and international, creating a unique networking space.

The ACVC Summit not only became a venue for networking but also a space to analyze the current state of the industry and outline the direction for future steps. It was a day filled with panels, conversations, and exchanges that contributed to the development of the venture capital ecosystem in the country.

The summit kicked off with the “USA - LATAM Connections” panel featuring Manuel Medina, Founder & Chairman of eMerge Americas, and Alejandro Algaze, Managing Director of Silicon Valley Bank. While the former shared insights into the evolution of the ecosystem in Miami, the latter discussed details of the bank’s decline process. Then, William Mimassi, Head of Investor Relations, Operations & ESG at Monashees, and Cristóbal Silva, Partner at Kayyak Ventures, extensively discussed the context of regional investments.





Uno de los espacios más valorados por los asistentes fue la “F\*\*\*-ups Session”, donde Bernardita Araya, gerente de CMPC Ventures, Marcelo Díaz, Managing Partner de Weboost, y Cristián Tala, General Partner de Nakama Ventures, se atrevieron a hablar de sus errores y los aprendizajes a partir de ellos. La interesante conversación fue guiada por Felipe Camposano, Managing Partner de Taram Capital. Por la tarde destacó el panel “De emprendedores a inversionistas”, donde Ignacio Canals, cofounder de Galgo, y Andrés Dancausa, General Partner de The Venture City, compartieron detalles de su cambio de rol y cómo ese proceso les ha permitido identificar mejor a los emprendedores con potencial de éxito.

El día también contó con la interesante presentación de Diego Celedón, jefe de estrategia de J.P. Morgan para el Cono Sur, sobre el momento que están viviendo los mercados y la economía.

One of the most valued spaces by attendees was the “F\*\*\*-ups Session,” where Bernardita Araya, Manager of CMPC Ventures, Marcelo Díaz, Managing Partner of Weboost, and Cristián Tala, General Partner of Nakama Ventures, dared to discuss their mistakes and lessons learned. The insightful conversation was guided by Felipe Camposano, Managing Partner of Taram Capital. In the afternoon, the panel “From Entrepreneurs to Investors” stood out, where Ignacio Canals, co-founder of Galgo, and Andrés Dancausa, General Partner of The Venture City, shared details of their role transition and how that process has allowed them to better identify entrepreneurs with potential for success.

The day also featured an interesting presentation by Diego Celedón, Head of Strategy at J.P. Morgan for the Southern Cone, on the current state of markets and the economy.







Los momentos de distensión también destacaron durante la cumbre. Previo a la jornada inaugural, en la noche anterior fue el cocktail de apertura, el recibió a los socios ACVC e invitados internacionales, y que se convirtió en otra gran oportunidad de networking.

La Cumbre tuvo un cierre perfecto. Ignacio Navarrete, cofounder de Mudango, y su obra Notworking permitieron tener un gran e hilarante final.

La cumbre fue posible por el apoyo de sus auspiciadores: BancoEstado (Platinum); Universidad Adolfo Ibáñez, Carey, y SQM Lithium (Gold); Hub Apta, AWS, CAF, Hubtec, JP Morgan, KnowHub, Mudango, ScaleX, y Wayra (Silver).

Moments of relaxation stood out during the summit as well. Prior to the opening day, the night before, the opening cocktail was the first activity; welcoming ACVC members and international guests, and providing another great networking opportunity.

The Summit had a perfect ending: Ignacio Navarrete, co-founder of Mudango, and his work "Notworking" provided a great and hilarious finale.

The summit was made possible by the support of its sponsors: BancoEstado (Platinum); Adolfo Ibáñez University, Carey, and SQM Lithium (Gold); Hub Apta, AWS, CAF, Hubtec, JP Morgan, KnowHub, Mudango, ScaleX, and Wayra (Silver).





## 7.2

# Tercer VC LATAM Summit

## Third VC LATAM Summit

Éxito rotundo tuvo el VC Latam Summit 2023, realizado en Miami entre el 18 y 20 de abril, en alianza con eMerge Americas. Más de 400 participantes pudieron compartir distintas instancias de networking, presenciar diversos paneles y ser parte del speed dating, quedando en evidencia una vez más cómo la región se une para hacer crecer el ecosistema de venture capital.

El summit congregó participantes de 21 países, entre los que estaban Chile, Argentina, Colombia, México, Brasil, Costa Rica, España, Reino Unido, Suiza, China y Estados Unidos, entre otros. Mientras que el 21% de la asistencia correspondió a presencia femenina. Por otro lado, más de 70 instituciones de LPs y más de 150 de GPs se hicieron presentes en la cita que rompió todos los récords de sus versiones anteriores.

Uno de los logros fue la gran variedad y calibre de speakers que se presentaron este año, tales como Herán Kazah, Co-Founder & Managing Partner de Kaszek; Irene Arias, CEO del Banco Interamericano de Desarrollo; Felice Gorordo, CEO de eMerge Americas; Federico Storani, Executive Director de Riverwood Capital; Jalak Jobanputra, Founder y Managing Partner de Future Perfect Ventures; Herman Santos, Chairman de LACERA (Los Angeles County Employees Retirement Association); Magdalena Coronel, Chief Investment Officer del BID Lab; y los cofounder de unicornios latinoamericanos Adolfo Babatz de Clip; Maximiliano Casal de Nowports; Brynne McNulty de Habi; y Andrés Bilbao de RappiMagi, entre muchos otros.

The VC Latam Summit 2023, held in Miami from April 18th to 20th, in partnership with eMerge Americas, was a resounding success. Over 400 participants were able to engage in various networking opportunities, attend diverse panels, and participate in speed dating, once again demonstrating how the region comes together to grow the venture capital ecosystem.

The summit brought together participants from 21 countries, including Chile, Argentina, Colombia, Mexico, Brazil, Costa Rica, Spain, the United Kingdom, Switzerland, China, and the United States, among others. Female attendance accounted for 21% of the total. Moreover, over 70 LP institutions and over 150 GPs were present at the event, breaking all previous records.

One of the achievements was the wide variety and competence of speakers presented this year, such as Hernan Kazah, Co-Founder & Managing Partner of KASZEK; Irene Arias, CEO of the Inter-American Development Bank; Felice Gorordo, CEO of eMerge Americas; Federico Storani, Executive Director of Riverwood Capital; Jalak Jobanputra, Founder and Managing Partner of Future Perfect Ventures; Herman Santos, Chairman of LACERA (Los Angeles County Employees Retirement Association); Magdalena Coronel, Chief Investment Officer of BID Lab; and the co-founders of Latin American unicorns Adolfo Babatz of Clip; Maximiliano Casal of Nowports; Brynne McNulty of Habi; and Andrés Bilbao of RappiMagi, among many others.



**3rd ANNUAL  
VC LATAM  
SUMMIT** **APRIL  
19 & 20  
2023**





La ACVC aportó al evento con más de 130 invitados, ayudando a permitir que este evento se convierta en el más importante del ecosistema de VC de la región. La cita fue organizada por la ACVC, en conjunto con el resto de las asociaciones de Latam: ABVCAP, AMEXCAP, ARCAP, BOCAP, COLCAPITAL, ECUACAP, PARCAPY, PECAP, y URUCAP.

El evento fue posible por el apoyo de los sponsors: Morgan Stanley (Diamond); Amazon Web Services (AWS) y Carey (Platinum); Andersen, BID Lab, JTC Group y Wayra (Gold); y Beccar Varela, Brown Rudnick, CAF, EY, Greenberg Traurig, LLP, Latham & Watkins, Mana Tech, Microsoft for Startups (Silver).

The ACVC contributed with over 130 guests, helping to make this event the most important in the VC ecosystem of the region. The summit was organized by the ACVC, in conjunction with the other Latin American associations: ABVCAP, AMEXCAP, ARCAP, BOCAP, COLCAPITAL, ECUACAP, PARCAPY, PECAP, and URUCAP.

The event was made possible by the support of the sponsors: Morgan Stanley (Diamond); Amazon Web Services (AWS) and Carey (Platinum); Andersen, BID Lab, JTC Group, and Wayra (Gold); and Beccar Varela, Brown Rudnick, CAF, EY, Greenberg Traurig, LLP, Latham & Watkins, Mana Tech, Microsoft for Startups (Silver).





# 7.3

## Actividades 2023

### Activities 2023

La asociación realizó durante el 2023 una serie de actividades para sus miembros y para el ecosistema en general, las que se dividieron en cinco ámbitos: difusión, educación, inversión, políticas públicas, y actividades exclusivas para miembros. Entre ellas destacó la ronda de coinversión regional, en las que participaron más de 213 inversionistas, tanto nacionales como internacionales, y más de 40 startups.

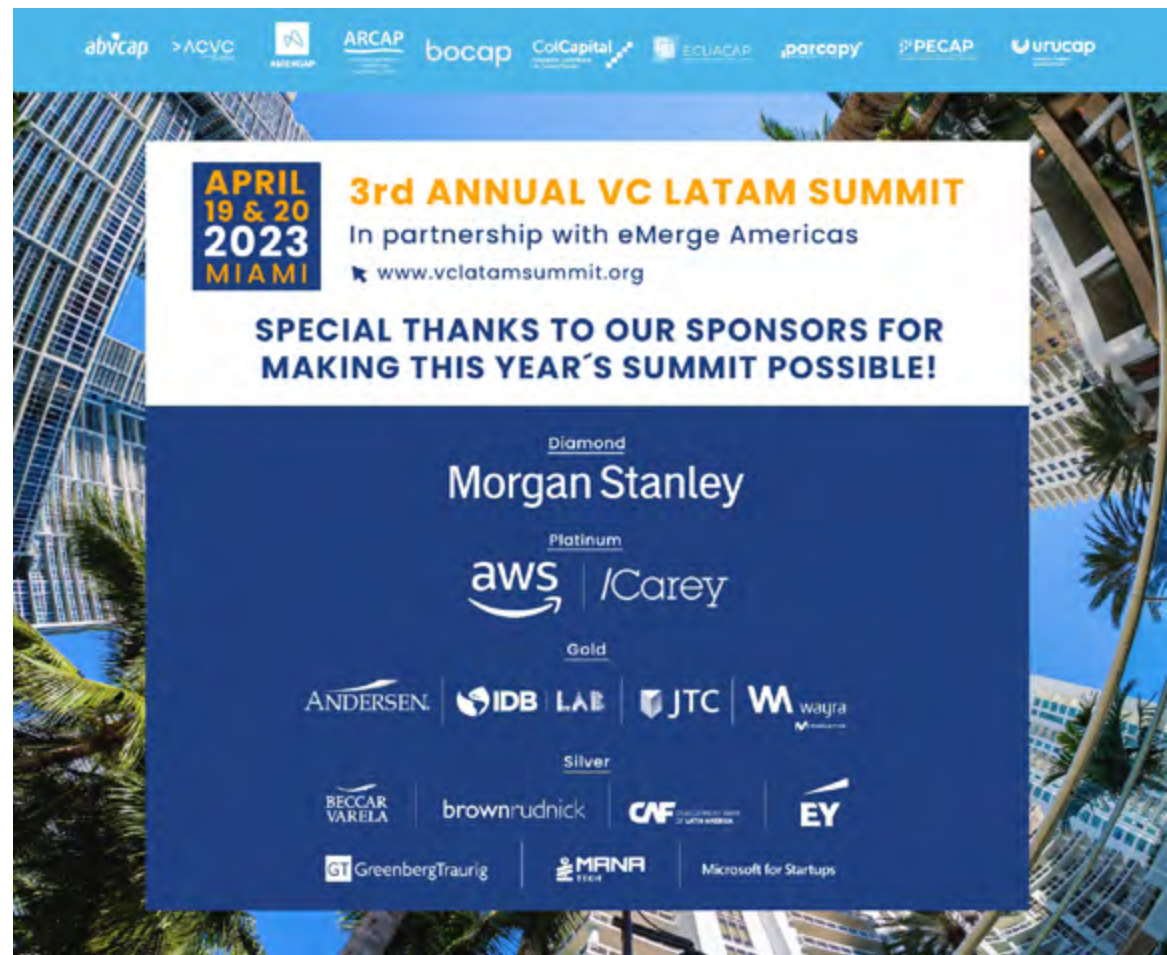
During 2023, the association carried out a series of activities for its members and the general ecosystem, which were divided into five areas: dissemination, education, investment, public policies, and exclusive activities for members. Among them, the regional co-investment round stood out, which involved more than 213 investors, both national and international, and over 40 startups.

#### ABRIL / APRIL



- Conversatorio ScaleX  
ScaleX Conversation

#### ABRIL / APRIL



- VC Latam Summit

#### MAYO / MAY



- CVC: Oportunidades de desarrollo de nuevos negocios - 9 empresas / 12 entidades de aceleración  
CVC: Opportunities for New Business Development - 9 companies / 12 acceleration entities





MAYO / MAY



● Encuentro sobre Venture Debt  
Venture Debt Meeting

JULIO / JULY



● Round table CVC  
CVC Roundtable

NOVIEMBRE / NOVEMBER



● Cumbre ACVC  
ACVC Summit





7.4

# Eventos en colaboración

## Collaborative Events

MARZO / MARCH



- Transformando el futuro en América Latina: Empoderamiento a través de la Innovación Corporativa  
Transforming the Future in Latin America: Empowerment through Corporate Innovation



- CAF Venture Capital y desarrollo sostenible  
CAF Venture Capital and Sustainable Development



- Startup Olé  
Startup Olé

MAYO / MAY



- Fintech Forum  
Fintech Forum



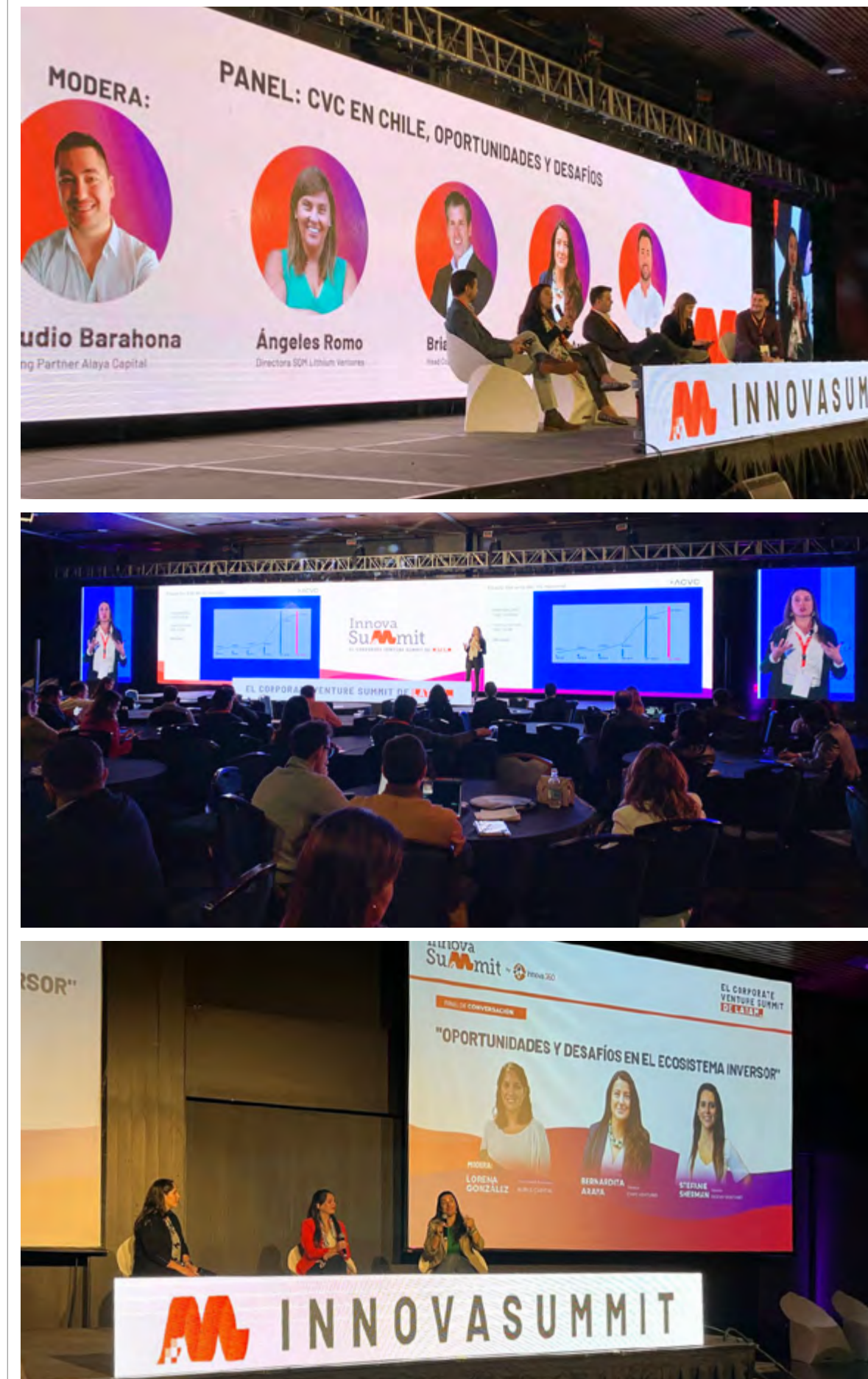


JULIO / JULY



• Energy Challenge

AGOSTO / AUGUST



• InnovaSummit

NOVIEMBRE / NOVEMBER



• ETM





DICIEMBRE / DECEMBER

Principal Sponsor: **cmpc** **COPEC WIND** **Scotia**

# DFMAS Pitch

**5 de diciembre**  
Corporación Cultural Las Condes,  
Av. Apoquindo 6570

**Speakers:**

 <b>Carlos García</b> CEO Kavak	 <b>Daniela Espinosa</b> Fundadora Kushki	 <b>Cristóbal Valenzuela</b> CEO Runway *remoto	
 <b>Francisco Ruiz-Tagle</b> CEO CMPC	 <b>Cristina Etcheberry</b> CEO Tokú	 <b>Luis Alfredo González</b> CIO Scotiabank	 <b>Leonardo Ujebetic</b> Gerente División Desarrollo Copec
 <b>Janan Krust</b> CEO Klog	 <b>Thomas Kimber</b> CEO Karún	 <b>Tomás Bercovich</b> CEO Global66	 <b>Santiago Zavala</b> Managing Partner 500 Global

**Compra tu entrada aquí**

Un evento para las startups. Más información en [www.maspitch.cl](http://www.maspitch.cl)

Gold Sponsor: **H • D** **30 VENTURES** **vinko** **LEGAL**

Colaboran: **COMPAÑÍA CULTURAL LAS CONDES** **endeavor** **>ACVC** **Avanza Avance** **Little Clever** **LOA** **NIU**

\* Marca Registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia.



MasPitch





## 7.5

# Eventos de políticas públicas

## Public Policy Events

JUNIO / JUNE



- Chile day Toronto

AGOSTO / AUGUST



- Lanzamiento nuevas líneas de CORFO-GIF  
Launch of new CORFO-GIF lines

SEPTIEMBRE / SEPTEMBER



- Chile day Londres

NOVIEMBRE / NOVEMBER



- Mesa de Estructura Pro Inversión para Startups y Scaleups  
Pro-Investment Structure Roundtable for Startups and Scaleups





7.6

Actividades de research

Research Activities

II SEMESTRE / II SEMESTRE



- Estudio: “Internacionalización de Startups y VCs: Razones y preferencias”  
Study: “Internationalization of Startups and VCs: Reasons and Preferences”

El objetivo de este estudio es identificar las razones de por qué las startups deciden constituirse en ciertas jurisdicciones extranjeras, en vez de hacerlo en su país de origen en Latinoamérica.

También se busca determinar cuáles son las jurisdicciones preferidas al tomar la decisión, según sus restricciones y beneficios.

La información recabada es relevante tanto para levantar data, que hoy no existe de manera centralizada ni pública, así como también para generar una herramienta que sirva de base para implementar propuestas de políticas públicas. Es así como el estudio permitirá entender mejor el fenómeno, con el objetivo de encontrar las mejores rutas para que el ecosistema se siga fortaleciendo y, por ende, aportar al desarrollo de los ecosistemas de venture capital de Latinoamérica.

The aim of this study is to identify the reasons why startups decide to incorporate in certain foreign jurisdictions instead of doing so in their home country in Latin America.

It also seeks to determine the preferred jurisdictions, based on their restrictions and benefits.

The information gathered is relevant both for collecting data, which currently does not exist in a centralized or public manner and for generating a tool that serves as a basis for implementing public policy proposals. Thus, the study will allow for a better understanding of this phenomenon, to find the best routes for strengthening the ecosystem and, consequently, contributing to the development of venture capital ecosystems in Latin America.





# 7.7

## Actividades Educativas

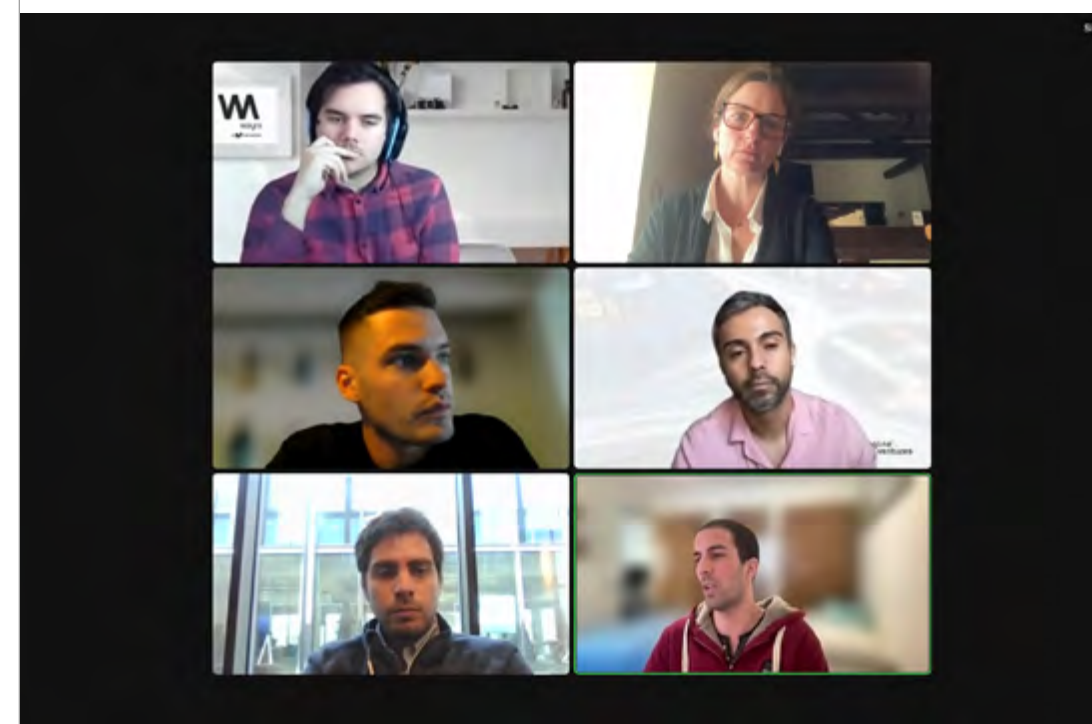
### Educational Activities

JULIO-ENERO / JULY-JANUARY

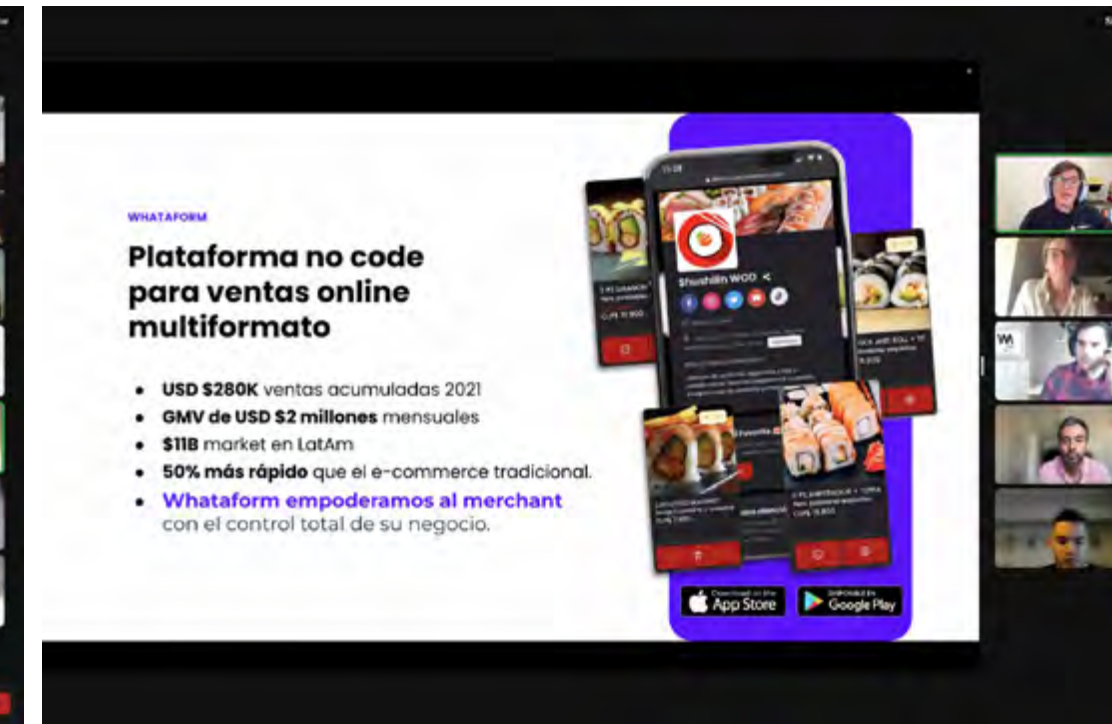


- Diplomado en Venture Capital  
Diploma in Venture Capital

OCTUBRE / OCTOBER



- Mentorías ACVC  
ACVC Mentoring





# Prensa y Comunicaciones

8.1 Prensa / News

8.2 Newsletter / Newsletter

Press and Communications











29.01.2023

MERCURIO

Energía innovadora: 200 rostros con que Chile enfrenta las grandes transiciones globales

Innovative energy: 200 key figures leading Chile through major global transitions



**Directoras del venture capital desmenuzan los retos de la industria y el rol creciente de la mujer como líder e inversionista**

EVELYN VON BISCHOFFSHAUSEN, LORENA GONZÁLEZ Y ANTONIA BRAHM.

**Ejecutivas claves de Kayyak, Aurus y Nakama ingresaron este año a la mesa directiva de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC). Las tres coinciden en que si bien ha avanzado la presencia femenina en el ecosistema en general, es importante acelerar este proceso.** **MARISA GONNETTI**

En un 2023 más complejo y competitivo para la industria de capital de riesgo, los nuevos directores de la Asociación Chilena de Venture Capital, destacan la importancia de la participación femenina en el ecosistema, sobre todo en el mundo financiero que la industria, que históricamente ha sido dominado por los hombres, aunque ya las mujeres están marcando la diferencia. De este y otros temas hablan Evelyn von Bischoffshausen (EVB), general partner de Kayyak Ventures, Lorena González (LG), investor asociada de Aurus, y Antonia Brahm (AB), general manager de Nakama Ventures (NKM), general manager de Nakama Ventures.

«¿Cuáles son sus retos como nuevas directoras de la ACVC?»  
 LG: «Cuando se involucra hablando en nombre propio (VC) y se conecta con los temas de nuestro país, me permite tener una mirada global de lo que está pasando en la industria y así poder aportar al desarrollo de una no solo desde la perspectiva de las inversionistas, sino que también desde las necesidades de los startups».  
 AB: «Me gustaría poder ser un espacio en donde lo que se ha venido haciendo en la industria en términos de seguir profesionalizando la industria a nivel local y seguir generando conocimiento en el ecosistema a nivel regional. También la necesidad de siempre mantener una perspectiva muy profunda del estado de los activos administrados en el país y tener un tratamiento de generación de valor, tanto para los inversionistas como para el desarrollo económico, creación de empleos y atraída de inversiones que se materializan como sociedad a través del desarrollo tecnológico».  
 EVB: «Como que la ACVC ha hecho una tremenda labor en dar a conocer la industria del ecosistema (VC) y en hacer a los inversionistas del ecosistema. Me encantaría seguir colaborando con la Asociación Chilena de Venture Capital, seguir apoyando los esfuerzos con diversos representantes y fomentar una mayor participación en capital de riesgo en Chile».

«¿Cómo se puede potenciar la incorporación femenina en el sector?»  
 LG: «Yo creo que tenemos liderando desde que ingresé y que sean un vivo ejemplo de que es posible participar activamente de la industria, en todos sus niveles, puesto que más allá de ingresar normal a una compañía que tiene buen proceso de incorporación. Creo que eso es igual que los procesos tradicionales de

«¿Cuál es el principal aporte de las mujeres en el venture capital?»  
 LG: «Considero que la diversidad de los equipos de trabajo es crucial, en todo sentido de los negocios. Cuando todos pensamos de la misma manera, existe una limitación de información o falta de información para acceder a financiamiento. El negocio del capital de riesgo es de conectar y conectar con los hombres y tener relaciones con el mundo de una manera distinta a la que nos permitiera tener de otra manera, conectarlos de manera que solo puede fortalecer las conexiones y la forma de decisiones».

AB: «Aportamos diversidad de perspectivas y experiencias en la toma de decisiones. Además, los equipos también tienden a tener un reflejo más colaborativo y orientado a la resolución de problemas, lo que puede mejorar el desempeño de las empresas y sus socios».

EVB: «La industria de VC ha sido tradicionalmente dominada por hombres. Ahora bien, cada vez son más las mujeres que están ingresando y lo que están creando cambios de gran potencial. Además, son cada vez más las mujeres que están teniendo roles de liderazgo en family offices, administradoras de fondos, etc. Cada vez tenemos hacia más adelante».

EVB: «La participación actual de mujeres en el mundo del venture capital es muy baja. En países desarrollados, entre un 10% y 15% de los fondos de inversión tienen mujeres managers, mientras que en Latinoamérica dicho porcentaje es muy bajo. En Chile, en Chile, en Chile, son muy pocas las mujeres que están liderando fondos de inversión que participan dentro de la toma de decisiones de estos. Me preocupa considerablemente lo anterior, dado que el tener más mujeres inversionistas ayuda a aumentar la perspectiva de emprendimientos liderados por mujeres. Es difícil pensar que una emprendedora pueda despegar en que no empoderamos a un mayor número de mujeres inversionistas. A ellas les cuesta más llevar capital y conseguir financiamiento que a los hombres y si seguimos viendo pocas mujeres por el VC, la inversión, en Chile que pueden contribuir más startups lideradas por ellas. De cara a esto, a través de nuestra inversión capital porque nos conectamos con las redes de capital de riesgo, existe un rol importante de información o falta de información para acceder a financiamiento. El negocio del capital de riesgo es de conectar y conectar con los hombres y tener relaciones con el mundo de una manera distinta a la que nos permitiera tener de otra manera, conectarlos de manera que solo puede fortalecer las conexiones y la forma de decisiones».

AB: «Aportamos diversidad de perspectivas y experiencias en la toma de decisiones. Además, los equipos también tienden a tener un reflejo más colaborativo y orientado a la resolución de problemas, lo que puede mejorar el desempeño de las empresas y sus socios».

14.03.2023

MERCURIO

Directoras del venture capital desmenuzan los retos de la industria y el rol creciente de la mujer como líder inversionista

Women venture capital directors break down the industry remnants and the growing role of women as lead investors



14.03.2023

CNN

Preocupación por colapso del Silicon Valley Bank  
 Concern over Silicon Valley Bank collapse



**Gremio de venture capital asegura que crisis es acotada, pero advierte efectos en futuros financiamientos**

El presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital, Francisco Guzmán, indicó que la situación de SVB obedece a temas de gestión y no a la naturaleza de los clientes.

«Los fondos son un negocio distinto al bancario, en el sentido de que nadie podría llegar a retirar los fondos de estos vehículos», dijo Guzmán.

«En América Latina muchas empresas han alcanzado la categoría de unicornio en los últimos años. En mi opinión, la mayoría perderá ese estatus, pero no necesariamente depende de la inversión y cuando las tasas en EE.UU. suban, algunas inversiones que se hicieron con tasas bajas, para hay otras alternativas de inversión atractivas», sostuvo el CEO de Altalife, Vito Lucarelli.

«Las empresas altamente dependientes de la inversión continua, sin un plan de negocio de largo plazo, no son sostenibles», añadió Guzmán.

«No nos entusiasma que muchas empresas se vean en problemas de liquidez y de flujo por el conjunto mismo de menor liquidez en el mercado, e inversión en un entorno de alta inflación», agregó el gerente general de Benta, Arturo Frei.

14.03.2023

DF

Gremio de venture capital asegura que crisis es acotada, pero advierte efectos en futuros financiamientos  
 Venture capital association assures crisis is contained, but warns of future financing implications







## Francisco Guzmán, del gremio de capital de riesgo: “Es un aprendizaje para las entidades financieras más que para las startups”

El presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) explica cuáles son las lecciones aprendidas por parte del mundo emprendedor, así como por el sistema financiero de Estados Unidos.

FUENTE: ESPARNO

—No solo los fundadores de startups se estremecieron rápidamente cuando comenzó la crisis del Silicon Valley Bank. Los inversionistas de riesgo o venture capital (VC) también comenzaron a sentirse preocupados algunos días para reaccionar. Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC), analiza cómo la crisis del capital de riesgo. “No hay ninguna relación entre la estabilidad del VC y lo que sucedió con la caída del banco, sino que al revés, es el sistema financiero de Estados Unidos el que tiene problemas, al menos si hablamos solo con la Crisis Subprime del 2008”, dice Guzmán.

Del lado del sector de capital de riesgo, más allá de la ampliación de capital, el gran tema de preocupación por los riesgos que significan para los bancos o los inversores, el estudio de los casos de las principales entidades financieras de los años 80. En estos casos, los bancos fueron los que se vieron afectados al alza, pero

de lo mismo, indicaron que Guzmán y Guzmán, la principal lección que debemos tener las startups de los Estados Unidos es no tener recursos en una misma entidad financiera, en una misma jurisdicción. “¿Qué es, por ejemplo, si en una misma entidad bancaria en EE.UU. hay esos recursos, diversificar por país, diversificar el riesgo”, explica Guzmán.

De lo mismo que para el fondo de la ACVC, lo importante es que sucedió en la forma en que se comunican desde entonces por parte de las entidades financieras. “Cuando se comunican los sucesos a través de las redes sociales como Facebook o LinkedIn, rápidamente las startups comienzan a sentirse asustadas y el banco comienza a perder confianza. Por lo tanto, cuando las entidades financieras se comunican que están en una mala situación, puede producirse una corrida bancaria en 24 horas, rápidamente en un caso como este. Los comunicados de crisis son importantes. Si la comunicación es rápida y transparente, la confianza se recupera más rápido que si el cliente haga clic en un botón

STEFANIE SHERMAN ANALIZA LA CRISIS DEL PRINCIPAL BANCO PARA STARTUPS DE EE.UU.:

## 6 claves para entender el caso de Silicon Valley Bank y sus efectos en el ecosistema mundial

Para la gerenta general de Digevo Ventures y directora de la Asociación Chilena de Venture Capital, uno de los aprendizajes importantes que dejó este caso fue la mala comunicación estratégica, ya que el banco no fue capaz de transmitir confianza a sus clientes. **MARISA COMINETTI**

Una semana de más bajos que altos tuvo el ecosistema global luego de la quiebra del principal banco estadounidense ligado a la innovación y el emprendimiento. Malas decisiones, crisis de confianza y vaivenes económicos llevaron a la caída de este ícono. Aquí seis claves para entender el caso de la mano de la gerenta general de Digevo Ventures y directora de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC), Stefanie Sherman.

—El rol de Silicon Valley Bank en el ecosistema mundial

“Silicon Valley Bank era el banco para las startups de tecnología y las healthtech en EE.UU. que tienen venture capital o que ya están invertidas. Es decir, por excelencia esas dos industrias bancarizadas en ese país, por lo tanto, cuando uno hablaba de startups

o de capital de riesgo SVB era el banco donde casi todas tenían cuenta corriente”.

—Estrategia fallida o malas decisiones “Como esas startups tienen mucha liquidez, es decir, cuentan con mucho capital por que están invertidas, no se endeudan y lo que hacían era poner ese dinero en depósitos para que funcionaran con distintos intereses. El problema fue que SVB invirtió esa plata en bonos del Tesoro de EE.UU., ya que en su momento era un buen negocio porque tenían buenas tasas y buena rentabilidad, pero la Reserva Federal (Fed) para controlar la inflación subió las tasas de interés y cuando estas suben los precios de los bonos caen, entonces ya no rentabilizaba ni costaba lo mismo la cartera de bonos que tenía SVB, lo cual ocasionó un problema de liquidez, ya que la gente entró un poco en pánico y en 48 horas todos los clientes del banco retiraron sus depósitos, fue lo que se llama una estampida bancaria y eso hizo que el banco no tuviera liquidez y quebrara. En mi opinión acá hubo mala comunicación”.

—Crisis de liquidez “La subida de tasas que hizo la Fed llevó a que fuera más caro endeudarse (se destina más efectivo al pago de la deuda), por lo que una manera de enfrentarlo por parte de las startups fue ir retirando estos depósitos para ir pagando sus deudas y/o no endeudarse más. Esto sumado a que el venture capital en general en EE.UU. está en un momento de cierto declive, por lo que al haber menos capital en el mercado, la gente sacaba sus depósitos del SVB para financiar sus operaciones y su crecimiento eliminando esa plata de la caja del banco”.

—La estampida bancaria “El miércoles pasado cuando el banco dijo que iba a vender ciertos bonos porque no tenía liquidez quedó el desastre, porque surgió el pánico entre todo el mundo y retiraron la plata en masa en 48 horas, ahí entonces las acciones del banco se desplomaron un 60%”.

—Los coletazos que deja este caso “No creo, ni espero, que el caso de SVB se replique en otros bancos en EE.UU., sino que será tratado como un caso aislado del ecosistema”.

—Lecciones a considerar “Dentro de los principales aprendizajes que deja este caso están la falta de confianza que sintieron los clientes del banco que los llevó a sacar todos sus depósitos en el corto plazo. Creo que hubo una mala comunicación estratégica detrás del banco, ya que en vez de darles tranquilidad a sus clientes, hicieron lo contrario y eso fue lo que ocasionó todo este debacle”.



Stefanie Sherman lidera Digevo Ventures, que es la incubadora de startups y company builder de Digevo.

“No creo, ni espero, que el caso de SVB se replique en otros bancos en EE.UU., sino que será tratado como un caso aislado del ecosistema”.

16.03.2023

MERCURIO

## 6 claves para entender el caso de Silicon Valley Bank y sus efectos en el ecosistema mundial

6 key points to understand the Silicon Valley Bank case and its effects on the global ecosystem



Autoridades del sector privado se reunieron en la Bolsa de Santiago para lanzar las novedades de ScaleX

MERCADO DE VALORES ALTERNATIVO:

## ScaleX se prepara para financiar al menos dos startups este semestre y totalizar 10 empresas en un año

06.04.2023

MERCURIO

ScaleX se prepara para financiar al menos dos startups este semestre y totalizar 10 empresas en un año

ScaleX prepares to fund at least two startups this semester and total 10 companies in a year





# 10 asociaciones de *venture capital* de la región organizan tercera edición en Miami: VC Latam Summit 2023 arranca en dos semanas en alianza con eMerge Americas y presencia de *founders* de unicornios

Evento reunirá a inversionistas de Latinoamérica y gestores de fondos de EE.UU.

MARISA COMMETTI

Lo que nació hace tres años como una tímida idea sin más ambiciones que juntar a un grupo de *venture capital* en Miami, para analizar el sector y generar redes, se transformó hoy en el mayor encuentro de inversionistas en capital de riesgo latinoamericano, participando desde fundadores hasta corporativos, *family offices*, *founders* y entidades públicas. Es el VC Latam Summit Miami, que este año en su tercera edición es organizado por las asociaciones gremiales de la industria de 10 nacion-

es: Chile, Brasil, Argentina, México, Colombia, Perú, Uruguay, Paraguay, Ecuador y Bolivia. Es más, en 2023 debutó en alianza con eMerge Americas, el principal evento *tech* de Florida que reúne a inversionistas de capital de riesgo, empresarios e innovadores tecnológicos internacionales, con la asistencia de más de 20 mil personas y la participación de más de 4 mil empresas y sobre 200 expositores.

"Es tal la importancia de eMerge que lo que partió como el Miami Tech Week se transformó en el Miami Tech Month, que dura to-

## PRESENTA INNOVACIÓN EL MERCURIO

do abril y ya partió con eventos de distinto tipo del mundo *tech*", dice Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de *Venture Capital* (ACVC), uno de los impulsores de la iniciativa en 2021. El Summit se realizará el 19 y 20 de abril, y cuenta con el

apoyo de 12 *sponsors*, como Morgan Stanley, uno de los bancos de inversión más importantes de EE.UU. y el mundo, además de AWS y BID Lab, entre otros. Así, durante dos días, más de 450 participantes de los ecosistemas de capital de riesgo de la región y Miami se reunirán para conectarse con otros inversionistas estratégicos para ver oportunidades en una amplia lista de espera. Este año el límite son 500 personas y por la tasa de inscritos podemos anticipar que el evento va a estar a máxima capacidad nuevamente, considerando la fecha y



En las primeras dos versiones del VC Latam Summit, Chile está entre los países que han generado mayor convocatoria.

Clip, Adolfo Babatz, y de Habi, Brynne McNulty. También expondrán inversionistas internacionales como Federico Storani, director ejecutivo de Riverwood Capital, y Moïshe Mana, fundador de Mana Common. El 20 de abril parte con las 10 *startups* invitadas al *demo day*.

"El año pasado era un evento con un límite máximo de 350 asistentes, el que se llenó generando una amplia lista de espera. Este año el límite son 500 personas y por la tasa de inscritos podemos anticipar que el evento va a estar a máxima capacidad nuevamente, considerando la fecha y

el ritmo de inscripción", consignó Guzmán y agrega que en 2022 unas 200 personas representaban más de 100 fondos de *venture capital*. Este año, cuenta, estamos invitando a *asset managers* de EE.UU. (varios de Miami). Sobre la participación regional, Guzmán dice que los países que más convocatoria han generado en años anteriores son Chile, Argentina, México y Colombia, aunque adelanta que en 2023 se espera una mayor presencia de Brasil, ya que el gobierno está financiando la participación de fondos de *venture capital*, finaliza Guzmán.

08.04.2023

MERCURIO

# VC Latam Summit arranca en dos semanas en alianza con eMerge Americas y presencia de *founders* de unicornios

VC Latam Summit kicks off in two weeks in alliance with eMerge Americas and presence of unicorn founders

22.04.2023

MERCURIO

# “La inversión en *venture capital* es un activo del que nadie quiere quedarse fuera”

Venture capital investment is an asset no one wants to miss out

## FRANCISCO GUZMÁN, PRESIDENTE DE LA ACVC Y ARTICULADOR DEL VC LATAM SUMMIT MIAMI: “La inversión en *venture capital* es un activo del que nadie quiere quedarse fuera”

MARISA COMMETTI, BEBE MORALES

Esta semana se realiza la tercera versión del VC Latam Summit en Miami, el principal evento de la industria de capital de riesgo de Latinoamérica, que reúne a los mejores inversionistas de 10 países de la región. En esta edición, el evento contará con la participación de más de 400 *founders* de startups que son muy importantes, que crecieron o se hicieron famosos con eMerge Americas, el mayor encuentro *tech* de Miami, el más estadounidense que cada día se consolida más en el mundo. Al frente del evento, Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de *Venture Capital*, hace un positivo balance y adelanta las perspectivas de la industria.

—Cómo evolucionó el VC Latam Summit 2023?

—Me gustaría que la atención de los inversionistas en Latinoamérica y muy valioso, y que antes no existía. De hecho, estoy bastante impresionado porque algo que surge como una idea de hacer algo regional que reúne desde los países de Latinoamérica para juntarse en un mercado más grande y con más oportunidades. Este año, considerando como el evento más importante de *venture capital* de la región, con foco en los inversionistas. Entonces es

y aquí se nota que las asociaciones y los *venture capital* de la región estamos muy enfocados en Latinoamérica, desde todos sus ecosistemas, pero si uno solo y mira hacia otros mercados como México, que es la puerta de entrada a EE.UU. o que desde ahí se invierte hacia Latinoamérica, los casos que están creciendo, todos y personas que son muy importantes, que crecieron o se hicieron famosos con eMerge Americas, el mayor encuentro *tech* de Miami, el más estadounidense que cada día se consolida más en el mundo. Al frente del evento, Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de *Venture Capital*, hace un positivo balance y adelanta las perspectivas de la industria.

—Este encuentro de los VC latinoamericanos, es una crítica o advertencia?

—No es una crítica. Cuando se habla de *venture capital* en Chile, hubo muy pocas, y ahí está la evolución que la *venture capital* en Chile, porque que tardó un tiempo en los demás países, es una industria que parte fundamentalmente con algún apoyo gubernamental y luego viene el desafío de ampliar la base de inversionistas lo que es difícil de lograr. Entonces dentro de esta evolución hemos pasado dos etapas primero, que esto no es local sino que es transfronterizo, es el emprendimiento es bueno y a invertir igual independiente de dónde vienen los fundadores, y segundo es darse cuenta que hay otros mercados, mucha



Francisco Guzmán, presidente de la ACVC y articulador del VC Latam Summit Miami.

—¿Por qué cada vez hay más interés?

—Lo primero que siempre digo es que esto es un activo alternativo y que es rentable. Esto no es *startups*, se ha internacionalizado que las startups de base científica tecnológica que son el *target* de la *venture capital* son inversiones rentables. Es un activo particular, con reglas propias, donde estadísticamente se sabe que el retorno de los *startups* *tech* es, por lo menos, un 10 por ciento de retorno anual, pero que los *startups* *tech* son muy rentables y la verdad es que la tendencia a todo nivel es que la tecnología sigue avanzando desde los grandes centros tecnológicos que son empresas de base científica tecnológica, siendo la mayoría financiada y desmenuada por la inversión de *venture capital* entonces es un activo del que nadie quiere quedarse fuera, porque al menos una industria

4 | 1994 | 1993 | EL MERCURIO | **cumbre en miami** INNOVACIÓN



Compartieron 110 invitaciones en fechas de *demo days*, como *family offices*, *founders* de *startups*, *bankers* de *startups*, etc.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

## Más recursos y extranjería: La reunión a puertas cerradas de Corfo con inversionistas

Antes de que terminara la primera jornada del summit 2023, un grupo de fondos de *venture capital* (VC) chilenos y extranjeros se reunieron en una sala del Miami Convention Center con el representante de Corfo, Francisco Muñoz, quien debió comparecer con un papel acreditado al evento, ya que se trató con el presidente de Chile, Sebastián Piñera. Muñoz, luego participó en uno de los paneles junto a ejecutivos del BIC y CAF, y cerró con la conversación con los inversionistas.

Aquí, mientras los comités los planes que está realizando tanto para fortalecer el ecosistema, ampliando los límites de crédito de las programaciones para las *startups* que invierten en *startups*, como también incentivar la llegada de fondos y capitales extranjeros. Asimismo, los presidentes de cuatro de las instituciones de *venture capital* de Chile fueron a Emerge Americas, donde se realizó un panel de expertos para presentar con más fuerza el ecosistema nacional. Por último, se realizó un taller de *venture capital* con el objetivo de fortalecer el ecosistema nacional, pero la idea es que crezca en esta industria y se relacione con los programas, el rol de Corfo, subsidios del ecosistema y *venture capital*.

Aunque el propósito principal es atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento de las *startups*, los cambios en el ecosistema son importantes para el desarrollo de las *startups* en Chile. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

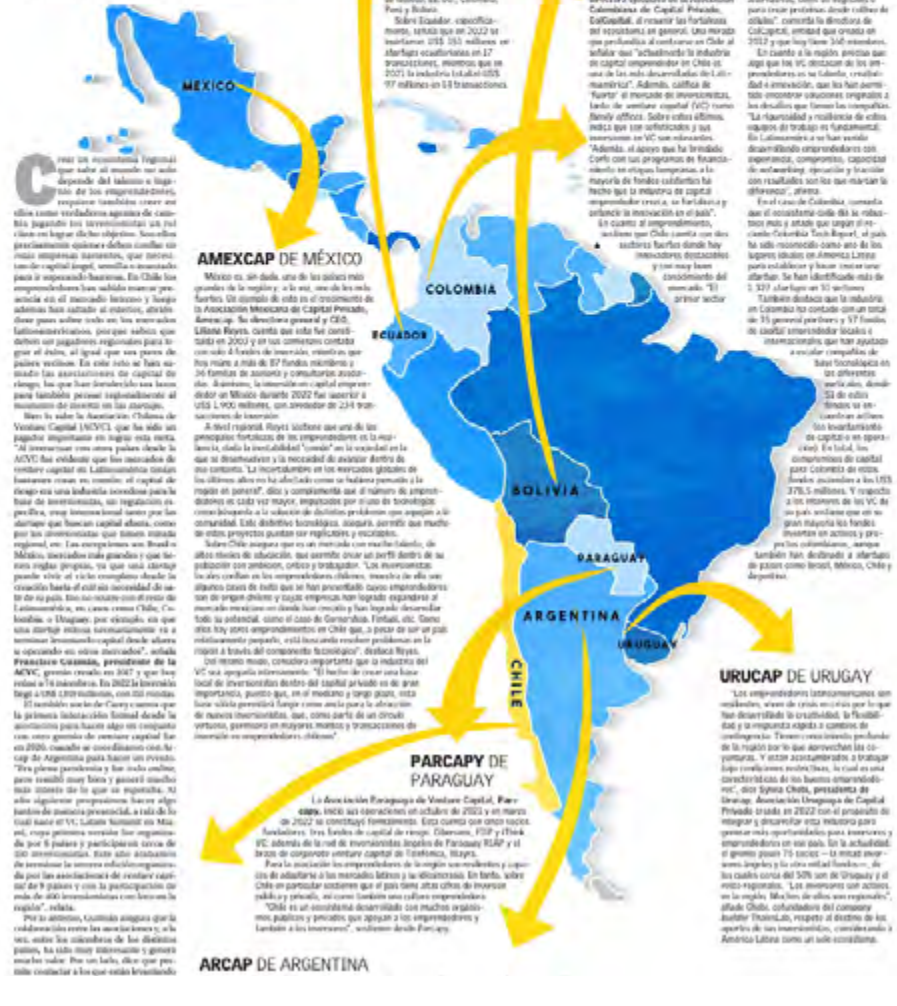
Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.

Para Chile, el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional. Muñoz destacó que el rol de Corfo es clave para atraer inversión extranjera y fortalecer el ecosistema nacional.



## LA MIRADA DE ONGS ASOCIACIONES GREMIALES: **Cómo creen y cómo crean ecosistema los inversionistas y fondos de *venture capital* en Chile y la región**

**Creativos, talentosos y por sobre todo resilientes. Esa es la definición que por hoy coinciden los líderes gremiales de la industria de capital de riesgo al la hora de referirse a los emprendedores latinoamericanos, donde Chile es destacado como uno de los referentes del continente.** [www.innovatio.cl](#)



## 25.05.2023 **MERCURIO**

**Cuánto creen y cómo crean ecosistema los inversionistas y fondos de *venture capital* en Chile y la región**  
How much investors and venture capital funds believe in and create ecosystems in Chile and the region

## Chile Day: El éxito de Canadá para listar empresas emergentes que buscan replicar en Santiago

"Con los mecanismos adecuados, se abren oportunidades atractivas para los inversionistas en un mercado que todavía está poco desarrollado en Chile", dice Francisco Guzmán, director de Inlist y socio de Carry.



El evento se realizó entre el 28 y 29 de junio en Toronto, Canadá. En la fotografía, la lista de empresas que se presentaron en el evento.

El evento se realizó entre el 28 y 29 de junio en Toronto, Canadá. En la fotografía, la lista de empresas que se presentaron en el evento.

## 24.06.2023 **MERCURIO**

**Chile Day: El éxito de Canadá para listar las empresas emergentes que busca replicar Santiago**  
Chile day: Canada's success in listing emerging companies seeks to be replicated by Santiago



## 23.08.2023 **CORFO**

**Corfo lanzó web oficial de "Venture Capital Chile" con foco en la consolidación de la industria local de capital de riesgo**  
Corfo launched official "Venture Capital Chile" website focused on consolidating the local venture capital industry

## 21.08.2023 **DF**

**Las alternativas de financiamiento para las startups ante la baja del capital de riesgo**  
Funding alternatives for startups amid venture capital decline

## 23.08.2023 **DF LAB**

**Corfo lanzó plataforma web de marca Venture Capital Chile**  
Corfo launched Venture Capital Chile web platform

## 23.08.2023 **DF LAB**

**Corfo lanzó plataforma web de marca Venture Capital Chile**  
Corfo launched Venture Capital Chile web platform

**Corfo lanzó plataforma web de marca Venture Capital Chile**  
Corfo launched Venture Capital Chile web platform









## V. Capital, Fintech y Open Finance: Las nuevas finanzas tomaron protagonismo en el evento

Emprendedores, académicos, reguladores y entidades tradicionales expusieron sobre la materia.

M. J. COLOMA

Los paneles de Venture Capital y Finanzas Abiertas registraron una alta convocatoria. En ellos expusieron emprendedores, reguladores, entidades tradicionales y startups.

El primero, de Venture Capital, fue moderado por Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC), socio de Carey y director de InBest, quien destaca el trabajo y avance en materia de inversión en el país. "La industria del VC ha tenido un rol relevante en este Chile Day y eso se pudo ver en la participación que hubo de los paneles relacionados. Esto también nos demuestra el crecimiento que ha tenido esta industria, la relevancia que juega a nivel de inversionistas y que es un mercado que está siendo cada vez más atractivo no solo a nivel nacional, sino también afuera", dijo Guzmán.

En esa instancia participó Rashid Zuberi, *managing partner* del fondo británico OxbridgeVentures; Trinidad Carmona, CEO de Drillco, y Hans Pieringer, CEO de Phagelab, quienes hablaron de sus experiencias, hoy en día exitosas,

pero que tuvieron que recorrer un camino complejo al estar en un mercado donde la tecnología e innovación eran más desconocidas. "En los 90, cuando Drillco comenzó, la empresa tenía ambiciones de desarrollar tecnología, pero estaba lejos del mercado objetivo, en un país no industrializado, por lo que la única forma de hacerlo era apostar fuertemente por la innovación", contó Carmona.

En tanto, el panel de Finanzas Abiertas contó con la presencia de la presidenta de la Comisión para el Mercado Financiero, Solange Bernstein, quien se refirió a la nueva ley Fintech y lo que viene en materia de finanzas abiertas con la nueva regulación.

En la instancia habló el presidente de BancoEstado, Daniel Hojman, quien se refirió a los desafíos que enfrenta el país en materia de digitalización y la nueva ley Fintech, que busca democratizar y facilitar el acceso: "BancoEstado mantiene una actitud abierta hacia la innovación y la cooperación con la industria financiera, facilitando la implementación de políticas públicas y enfatizando la necesaria alianza que hay que desarrollar con las *fintech*", sostuvo.

### FINANZAS ABIERTAS

**Tomás Pintor, socio de Bitlaw y quien lideró la tramitación de la ley Fintech, señaló: "Las finanzas abiertas están próximas a ser una realidad en Chile".**

14.09.2023  
MERCURIO

Las nuevas finanzas tomaron protagonismo en el evento New finance took center stage at the event



30.10.2023  
DF

Los eventos del ecosistema startup que se tomarán la agenda de fin de año End-of-year agenda dominated by startup ecosystem events

### Innovación y Startups Los temas e invitados que protagonizarán la primera cumbre de venture capital del país

El evento es organizado por la Asociación Chilena de Venture Capital y desde la organización esperan tener 500 asistentes del ecosistema emprendedor del país junto con invitados internacionales.

Por: Renato Olmos | Publicado: Lunes 13 de noviembre de 2023 a las 12:07 hrs.



Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital y socio de Carey.

13.11.2023  
DF

Los temas e invitados que protagonizarán la primera cumbre de venture capital del país Themes and guests leading the country's first venture capital summit







DF LAB INNOVACIÓN, STARTUPS Y FINANCIACIÓN LOCAL

## Medina Ventures,

### firma de capital de riesgo basada en Miami, alista primer fondo con foco en Latinoamérica

■ Creada por los fundadores de uno de los principales eventos tecnológicos de Estados Unidos, la empresa de venture capital proyecta comenzar a invertir en 2024.

La firma de venture capital (capital de riesgo) basada en Miami, Medina Ventures, está en punto de lanzamiento de capital para la estructuración de su primer fondo para invertir en startups con foco en Latinoamérica y Estados Unidos. Si bien la compañía fue fundada en agosto de este año, sus creadores y ejecutivos cuentan con un amplio recorrido ligado al ecosistema de innovación y emprendimiento. "Nosotros como tal, una década, es un tema de emprendimiento e inversión. Tenemos la experiencia, el conocimiento, las conexiones y ahora estamos muy emocionados de trasladarlas a un nuevo espacio de inversión", dijo a DF la socia de la firma, Medina Medina.

La ejecutiva comentó que la familia Medina tuvo sus raíces en la industria tecnológica en su país, cuando Manuel Medina -padre de Medina- fundó Terremark Worldwide, una empresa proveedora de soluciones de TI y software en la noche. Ahora después terminada siendo comprada por Verizon.

Medina comentó que su padre siempre estuvo ligado a este tipo de temas. Y junto, en 2001, crearon MAP of the Americas, uno de los primeros centros más grande del mundo y diseñado específicamente para conectar a Latinoamérica digitalmente con el resto del planeta. Pero los pasos más importantes relacionados con el ecosistema los dieron durante la década pasada. En 2016, tuvieron la idea de crear una comunidad para crear y tener en su misma lugar a emprendedores, inversionistas, ejecutivos tecnológicos y autoridades gubernamentales basados en Miami, pero con un enfoque en Latinoamérica. Así dieron un vistazo a América, que hoy se posiciona como el principal evento tech de esa zona y uno de los grandes eventos del año.

"Hoy tenemos algunos años construyendo una plataforma y se ha convertido en una especie de momento del ecosistema tecnológico en la región", dijo Medina.

Por esos años también su primera inversión formal en la inversión con la Fundación de Medina Capital Partners, una firma de primer nivel que invierte más de US\$ 25 millones en ocho empresas.

Enfoque en Latinoamérica Medina señaló que una de las razones que la motivó a lanzar el primer fondo es "su mala vida" de trabajar de este año.

La idea de inversión será inspirada a startups en etapas tempranas, con líneas de inversión y serie A, e incluso pre-seed. Las venturas a las que apuntan son empresas tecnológicas en ciberguridad,

15.11.2023

DF

## Medina Ventures, firma de capital del riesgo basada en Miami, alista primer fondo con foco en Latinoamérica

Medina Ventures, a Miami-based venture capital firm, prepares first fund focusing on Latin America



La primera versión de la Cumbre de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) reunió a cerca de 500 personas, entre ellos 126 inversionistas, 113 actores del ecosistema y 190 startups. La mañana del miércoles, la directora ejecutiva de la institución, Magdalena Guzmán, dio el puntapié inicial al encuentro en el Metropolitan Santiago. Posteriormente, en una sala llena, el presidente de la ACVC, Francisco Guzmán, citó al vocalista de U2, Bono, a Steve Jobs y a Elon Musk. Entregó cifras de la institución, que ya cuenta con más de 100 inversionistas activos, y preguntó al público: ¿por qué es importante el venture capital? En sus palabras, Guzmán destacó que

durante los últimos gobiernos, al menos 15 años atrás, "han estado recalcando que no sólo apoyan esto, sino que incluso lo han ido profundando". Luego dijo que "invertir en este activo es clave. Primero, porque se ha demostrado que es rentable. Luego, porque habilitamos de esto en el pasado. Hay que explicar que el venture capital (VC) no es "fantopía". El socio de Carey comentó que es fantástico de U2 y Morgan "todas las grandes ideas, los grandes cambios, surgen a través de una idea innovadora que necesita financiamiento, y ese cambio ya no viene vueleto atrás. ¿En qué momento entramos de la historia? Bono decía el 2010, 'me encanta la época en que me tocó vivir, una era de grandes cambios'. Luego dijo que el vocalista Bono había sido uno de los primeros inversionistas de Facebook y gran parte de su fortuna se debe a esa apuesta. El primer panel fue un diálogo entre el fundador de Medina Ventures y eMerge Americas junto de los eventos más importantes del mundo tech en Miami: Manuel Medina, y el managing director de Silicon Valley Bank, el chileno Alejandro Algaze. También hubo presencia del fondo brasileño Monashees (William Monashe), los mexicanos Dilux Capital (Diego Sembrivari), el fondo basado en Miami The Venture City (Andrés Dancausai), el jefe de estrategia de JP Morgan para el Cono Sur (Diego Catedral) y actores chilenos como Cristóbal Silva (Karyaki), Ignacio Canales (Catalgo), José Miguel Benavente (Corfol), Cristian Tala (Inhauera Ventures) y Felipe Camposano (Taram Capital). A las 13:30 empezó el almuerzo. Whips

DF MAS / DOMINGO 19 DE NOVIEMBRE DE 2023



## ¿Cuándo es momento para que un fundador dé un paso al costado?

Analizamos con expertos en gobierno corporativo y venture capital si acaso existe una fórmula para saber cuándo es momento que un emprendedor ceda su puesto como CEO de la empresa que formó y tome otras responsabilidades —o ninguna en lo absoluto—.

**SOFÍA MALLERENA**

**“Evaluar el momento adecuado implica considerar el crecimiento de la empresa, la capacidad de liderazgo del fundador y la necesidad de experiencia específica.”**

**FABIAN GALARRDO**  
Director General del Instituto de Directores de Chile

**“Los fundadores pueden ser muy buenos en producto, pero no necesariamente ejecutando en excelencia la empresa como tal.”**

**ANDEL MORALES** Director ejecutivo de UED Ventures

**“Las compañías, en la medida que avanzan y crecen, requieren de capacidades y habilidades distintas que no siempre van a ser las mismas de los fundadores.”**

**LORENA CONZALEZ**  
Directora de la Asociación Chilena de

si se le preguntó alguna a la periodista referente que significa el despido del CEO de OpenAI, sus palabras, por parte del director de la empresa, abriendo a una "perla de cordialidad" y "una poderosa retroalimentación" por parte de algunos inversionistas y los mismos stakeholders de la empresa responsable del popular chatbot de inteligencia artificial ChatGPT.

Si bien se trata de un caso particular, es imposible no reflexionar en torno al liderazgo de las startups y las decisiones estratégicas del negocio. ¿Debe liberar quien fundó la empresa para siempre? ¿O sigue alguna vez el momento de pasar la batuta?

**¿EXISTE UNA RECETA?**

Ya lo había hecho en 2019 el exfundador de Netflix y entonces CEO de la incipiente compañía, Reed Hastings, cuando dejó el cargo para asumir otros roles, los que muestran bien que la empresa se hizo pública. Aún más tarde fundó la propia que tomó la decisión de ser "incapacitada" para realizar ciertas tareas, como tomar decisiones difíciles y pensar estratégicamente hacia donde iba la compañía, algo que fue crucial a comienzos por su jefe, Reed Hastings (hay CEOs).

(Faltó, entonces, una fórmula para saber cuándo es hora que un fundador ceda su puesto como CEO de la empresa que fundó y tome otras responsabilidades? Si bien hay consejos que no están una receta en particular, es importante analizar los escenarios, ya que, por supuesto, depende de muchas cosas.

"Generalmente, se considera cuando la empresa crece y requiere habilidades de gestión distintas", afirma la directora ejecutiva del Instituto de Directores de Chile, Sofía Galarrdo. "Evaluar el momento adecuado implica considerar el crecimiento de la empresa,

19.11.2023

DF

## Fondos internacionales, inversionistas locales y fundadores de startups: La trastienda del primer encuentro de la Asociación Chilena de Venture Capital

International funds, local investors, and startup founders: behind the scenes of the first meeting of the Chilean Venture Capital Association



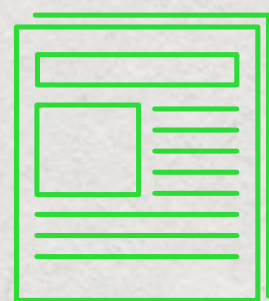


## 8.2

# Newsletter 2023

## Newsletter 2023

Durante 2023 publicamos  
During 2023 we issued



11  
NÚMEROS  
Editions

+100  
NOTICIAS  
News



+40  
DEALS DE  
MIEMBROS  
Members deals



+40  
EVENTOS  
Events

+45  
RECURSOS  
Resources

+40  
DEAL FLOWS

+35  
CONVOCATORIAS  
Y OPORTUNIDADES  
LABORALES  
Calls and job opportunities

**ACVC** Asociación Chilena de Venture Capital NEWSLETTER NÚMERO 29 | Diciembre 2023

Noticias

### El gran 2023 que tuvo la ACVC

Terminando el 2023, es momento de hacer un recuento de lo logrado y proyectar lo que falta por hacer. Gracias a todos quienes fueron parte de los grandes avances que tuvo la industria del venture capital en Chile durante el año pasado. Aquí les mostramos un breve recuento de las actividades e hitos del año.

**Enero:**  
Nuevo directorio 2023-2025  
En la asamblea anual de la ACVC, los socios eligieron al nuevo directorio de la asociación, el que estará en funciones por los próximos dos años.

**Marzo:**  
VC y desarrollo sostenible  
La ACVC fue parte de este evento organizado por la CAF (Banco de Desarrollo de América Latina) y que buscaba poner foco en la importancia y retos de la industria hacia el futuro.

**Abril:** Tercer VC Latam Summit  
Éxito rotundo tuvo el VC Latam Summit 2023, realizado en Miami en alianza con eMerge Americas. Más de 400 participantes compartieron distintas instancias de networking y diversos paneles, y fueron parte del speed dating entre GPs y LPs. La alta participación demostró una vez más cómo la región se une para hacer crecer el ecosistema de VC.

**Mayo:**  
Encuentro sobre Venture Debt  
Los miembros de la ACVC tuvieron un interesante encuentro en torno al venture debt, una de las tendencias marcadas del año, con expositores de Carey y PF Growth Partners.

**ACVC** Asociación Chilena de Venture Capital NEWSLETTER NÚMERO 26 | SEPTIEMBRE 2023

Noticias

### 3rd ANNUAL VC LATAM SUMMIT

In partnership with eMerge Americas

April 19 & 20  
MIAMI

Early bird (until 18/02): 500 USD + Tax  
Regular Rate (19/02 - 18/03): 675 USD + Tax

Se abren las inscripciones para el 3° VC Latam Summit que se realizará en Miami para versión del VC Latam Summit, que tendrá lugar el 19 y 20 de abril en Miami, se realizará en alianza con eMerge Americas en el marco del Miami Tech Month.

Unirá a más de 400 participantes de los ecosistemas de VC de la región y, además, los fondos de VC tendrán una gran variedad de oportunidades para conectar con otros inversionistas estratégicos que invierten en capital emprendedor en la región.

Este evento está exclusivamente dirigido a los GPs miembros de las asociaciones organizadoras, así como LPs de Latinoamérica y Estados Unidos. Además, todos los participantes que adquieran su entrada al VC Latam Summit tendrán acceso gratuito a eMerge Americas, el evento más grande de tecnología de Florida.

El VC Latam Summit está organizado por ACVC, AMEXCAP, ARCAP, BOCAP, COLCAPITAL, ECUACAP, PARCAPY, PECCAP, y cuenta con el patrocinio de Amazon Web Services, Banco de Desarrollo de América Latina CAF, Carey, Microsoft for startups, Silicon Valley Bank, y Wayra.

[Información y registro >](#)



Nuevo directorio ACVC (2023-2025)

**ACVC** Asociación Chilena de Venture Capital NEWSLETTER NÚMERO 28 | Noviembre 2023

Noticias

### Con éxito rotundo se llevó a cabo la primera Cumbre ACVC

Antes del inicio del evento, las entradas ya estaban agotadas y la lista de personas buscando cómo participar aumentaba. Con esas expectativas comenzó el que sería un hito para el venture capital en Chile, demostrando que esta industria está creciendo a pasos agigantados en el país.

Casi 200 inversionistas, más de 130 actores relevantes del ecosistema y 128 startups fueron parte de esta primera versión que tuvo variados speakers internacionales y nacionales, pero que, por sobre todo, abrió un espacio único de networking. La Cumbre ACVC no sólo se volvió un lugar para hacer contactos, sino también un espacio para analizar el estado actual de esta industria y delinear hacia dónde se deben dirigir los próximos pasos.

Desde la ACVC agradecemos a todos quienes hicieron posible este evento, junto con todos quienes creyeron en él y participaron enriqueciendo aún más el ecosistema.

También agradecemos a los auspiciadores que posibilitaron su realización: BancoEstado (Platinum); Universidad Adolfo Ibáñez - Carey - SQM Lithium (Gold); Hub Apta - AWS - CAF - Hubtec - JP Morgan - KnowHub - Mudango - Scalex - Wayra (Silver).

¡Los esperamos en la Cumbre ACVC 2024!  
Revisa las postales que dejó la jornada [aquí](#)

**ACVC** Asociación Chilena de Venture Capital NEWSLETTER NÚMERO 26 | SEPTIEMBRE 2023

Noticias

### SPEAKERS INTERNACIONALES CONFIRMADOS

Frederico Bilelo  
Partner  
EDP Ventures

Hugh Minnock  
Investment Director  
Foresight

Entradas en [www.cumbreacvc.cl](http://www.cumbreacvc.cl)  
¡Te esperamos!





# Directorio de socios y asociados

9.1 Socios / Partners

9.2 Socios CVC / CVC Partners

9.3 Asociados / Associates

9.4 Asociados CVC / CVC Associates

9.5 Service Providers / Service Providers

Partners and associates directory





## 9.1 Socios Partners



**Administradora / General Partner**  
Aurus Capital S.A.

**Web / Web**  
www.aurus.cl

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
José Miguel Musalem, Alexander Seelenberger, Víctor Aguilera, Raimundo Cerda, Lorena González, César Muñoz, Paulina Salazar

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Aurus Ventures I (Tecnología) (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	32	ECOMMERCE/MARKETPLACE FINTECH/INSURTECH PROPTECH/CONSTRUTECH		Global Global	
Aurus Ventures II (Bios) (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	32	BIOTECH/HEALTHTECH OTHER		Global Global	
Aurus Ventures III (Minería) (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	63	MINING/ENERGY DATA ANALYTICS AGTECH/FOODTECH		Global Global	





**Administradora** / General Partner  
Beagle Ventures

**Web** / Web  
www.beagleventures.cl

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Pedro Cabezón, Pablo Vicuña

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Beagle 1	8	AGNOSTIC	De 1M a 2M From 1M to 2M	Global Global	Rankmi, Preview, Expetitle

**Valor Agregado** / Value Added

Distinción de concepto de negocio capaz de expandirse regionalmente. Ayuda a diseñar el plan de expansión, y apalancarlo comercial y operacionalmente. Apoyo en la creación de equipos y estructuras adecuados a cada mercado. Gran experiencia de desarrollo regional, especialmente en Chile, Perú, Brasil, Colombia y México.

Distinction of business concept capable of regional expansion. Help design the expansion plan, and commercial and operational leverage. Support in the creation of teams and structures suitable to each market. Great experience in regional development, especially in Chile, Peru, Brazil, Colombia and Mexico.







**Administradora** / General Partner

Broota SpA

**Web** / Web

www.broota.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners

José Antonio Berríos, Federico Iriberry

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Diversifica Startups DS2 (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	3	AGNOSTIC IMPACTO		Nacional National	
Diversifica Startups DS1 (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	3	AGNOSTIC IMPACTO		Nacional National	





**Administradora** / General Partner

ChileGlobal Ventures (Inversiones Innovadoras S.A.)

**Web** / Web

[www.chileglobalventures.cl/funds/](http://www.chileglobalventures.cl/funds/)

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners

Carlos Correa, Cristián Montoya

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo</b> <b>(en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
CLIN Fondo de Inversión Privado (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	23	MINING/ENERGY AGTECH/FOODTECH MOBILITY/LOGISTICS		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	





**Administradora / General Partner**

Chile Ventures Administradora de Fondos de Inversión Privado SA

**Web / Web**

www.chileventures.vc

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**

Felipe Matta, Marcelo Camus

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Fondo Next	28	AGNOSTIC SAAS	De 500k a 1M From 500K to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Publicala, Lexgo, Gauss Control, Envíame, Kimche, Xepelin, Froged, Redelcom, Rayo, Genoma Work, Kwali, Elipse, Boardgent, Rocketfy, Awto, Conomy, Wift, Nutrix, Healthatom, Identiz, Fabmarket, Shinkansen, Duemint, Wird, EtPay, Pawer, Legria
Fondo Acelera (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	1,2	AGNOSTIC SAAS		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	

**Valor Agregado / Value Added**

Además de capital, red de contactos y apoyo en gestión a través de un director, aportamos con:

- Experiencia en modelo de negocios basado en suscripciones.
- Red de expertos de distintas áreas para empresas con este modelo de negocios.
- Herramientas (perks) para este tipo de empresas.

In addition to capital, contact network, and support management through a director, we contribute with:

- Experience in subscription-based business model.
- Network of experts from different areas for companies with this business model.
- Tools (perks) for this type of company.







<b>Administradora / General Partner</b> Dadneo	<b>Web / Web</b> www.dadneo.capital	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Sebastián Ibáñez, Allan Jarry
---	--	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Vulcano	20	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Simplo, Pago46, Unima, Qmatch, Roombeast, PleIQ, Wheel The World, Emonk, Slik, Muraby, Backstartup, Turningo, Moovin, Terapi, Betterplan, Snap Compliance, Customer Scoops

<b>Valor Agregado / Value Added</b> Smartmoney
---







<b>Administradora</b> / General Partner Daedalus Ventures LLC	<b>Web</b> / Web www.daedalus.vc	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Juan Turner, Cristóbal Piñera
--	-------------------------------------	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Daedalus I Fund, L.P.	25	FINTECH/INSURTECH ECOMMERCE/MARKETPLACE OTHER	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Anyroad, Justt, Foodology, Somos Internet, Koywe, Legria, Meki, Wibo, Scape, Kunzapp, Hackmetrix, Spot, Wingmates

<b>Valor Agregado</b> / Value Added Network global de gestores de VC, empresas tradicionales y emprendedores.	Global network of VC managers, national companies, and entrepreneurs.
--	---







**Administradora / General Partner**  
Administradora Devlabs Ventures, S.A

**Web / Web**  
www.devlabs.vc

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Rubén Hernández, Morelys Machado, José D. López

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Chile Outlier Seed Fund I	8	BIOTECH/HEALTHTECH ECOMMERCE/MARKETPLACE FINTECH/INSURTECH	Hasta 500k Up to 500k	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Charly, Altum, Colektia, Fitco, GoFeels, Backstartups SAPI de CV, Smash Chile, Comes Ti, Cheetrack, Inversiones Dreamoms, Videsk, KryptoLegers Chile, Snap Compliance Chile

**Valor Agregado / Value Added**

Invertimos en equipos transformacionales que abordan grandes problemas en grandes mercados, con softwares, que se puede escalar globalmente; defendibles por su experiencia en el dominio, eficiencia de capital y compromiso al problema.

We invest in transformational teams that tackle big problems in big markets, with software that can scale globally; defensible by their domain expertise, capital efficiency, and commitment to the problem.







<b>Administradora / General Partner</b> Inversiones El Coigüe	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Carlos Casanueva
--	--

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
	10	AGNOSTIC	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Botanical Solutions, Evoting, Osoji Robotics, SoyFocus

<b>Valor Agregado / Value Added</b> Experiencia empresarial, presencia internacional (Chile, Perú, Colombia, Ecuador, España), redes de contacto nacionales e internacionales, visión de largo plazo (sin plazos duros para el exit).	Business experience, international presence (Chile, Peru, Colombia, Ecuador, Spain), national and international contact networks, long-term vision (no hard deadlines for exit).
--	--





**Administradora** / General Partner  
Equitas Management Partners S.A.

**Web** / Web  
www.equitas.cl

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
M. Cristián Shea, Vicente Pérez

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Equitas Capital III - Desarrollo y Crecimiento	60	AGNOSTIC	De 5M a 10M From 5M to 10M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Mostos Pacífico, Cerro Capurata
Equitas Capital III - Etapas Tempranas	40	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Naviera Antártica, Soymomo
Equitas Capital I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	35	AGNOSTIC		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	
Equitas Capital II (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	35	AGNOSTIC		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	





**Administradora** / General Partner  
Administradora Fen Capital SA

**Web** / Web  
www.fenventures.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Cristóbal Silva B., Ricardo Levy, José Antonio Jiménez, Eduardo Beffermann

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Fondo de Inversión Privado Fen Bio Ventures I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	2	BIOTECH/ HEALTHTECH		Nacional National	
Fondo de Inversión Privado Fen Ventures II (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	21	AGNOSTIC			
Fen Ventures III Fund LP	21	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Simetrik, Lenk (antes Philippo), Shinkansen, Leasity, Wynwood House, Michroma, Splight, Dapta, Kunzapp, Human Forest, Bioeutectics.

**Valor Agregado** / Value Added

Nuestro trabajo comprometido, exigente y riguroso que se aprecia en nuestro profesionalismo y conocida trayectoria. Gran red de de contactos en Chile, y desde hace dos años que la expandimos a todo Latam y EE.UU, especialmente con parte del equipo basado en México y Miami.

Our committed, demanding, and rigorous work can be noted in our competence and well-known track record. We have an extensive network of contacts in Chile, and two years ago we expanded it to all Latin America and the US, especially with part of the team based in Mexico and Miami.







<b>Administradora</b> / General Partner FYNSA AGF	<b>Web</b> / Web www.fynsa.cl	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Cristián Donoso, Martín León
--	----------------------------------	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Venture Capital I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	10	FINTECH/INSURTECH ECOMMERCE/MARKETPLACE		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	







<b>Administradora / General Partner</b> The Ganesha Lab	<b>Web / Web</b> <a href="http://www.theganelab.com">www.theganelab.com</a> <a href="http://www.theganelabfund.decilehub.com">www.theganelabfund.decilehub.com</a>	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Markus Schreyer, Juan Carlos Muñoz
--	--	--

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Ganesha Lab Fund I, LP	10	BIOTECH/HEALTHTECH AGTECH/FOODTECH	Hasta 500k Up to 500k	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Delee Corp, Arcomedlab

<b>Valor Agregado / Value Added</b> Estrategia Flywheel que combina trayectoria, imagen de marca y experiencia del ecosistema TGL con la financiación para brindar acceso a capital.	Flywheel strategy combining track record, brand image and expertise of the TGL ecosystem with the fundability to provide capital access.
---	--







<b>Administradora</b> / General Partner Genesis Ventures	<b>Web</b> / Web www.genesisventures.vc	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Andrés Meirovich, Rodrigo Castro
---	--	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Genesis Ventures I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	24	AGNOSTIC		<b>Regional (LATAM)</b> Regional (LATAM)	OCHS, Cruce, Candelaria
Cleantech Ventures	60	MINING/ENERGY	<b>De 1M a 5M</b> From 1M to 5M	<b>Nacional</b> National	
Solartech H2	300	MINING/ENERGY	<b>De 1M a 5M</b> From 1M to 5M	<b>Nacional</b> National	
South North Ventures I	75	AGNOSTIC	<b>De 1M a 5M</b> From 1M to 5M	<b>Regional (LATAM)</b> Regional (LATAM)	
Genesis Ventures II (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	45	AGNOSTIC		<b>Global</b> Global	

<b>Valor Agregado</b> / Value Added Redes de contacto internacionales, smart money, experiencia en potenciamiento y escalabilidad de proyectos en etapa temprana.	International contact network, Smart Money, experience in empowerment and scalability of early stage projects.
--	--







**Administradora / General Partner**

Venture Institute S.C

**Web / Web**

www.hi.vc

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**

ALLVP GP IV, LLC; ALLVP Fund IIIGP, LLC; Venture Partners GP II, LP; Venture Insitute Partners

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo</b> <b>(en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD</b> <b>(incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
ALLVP IV	150	PROPTECH/CONSTRUTECH, EDTECH, FINTECH/INSURTECH, MOBILITY/LOGISTICS, SMART CITY, AGTECH/FOODTECH, BIOTECH/HEALTHTECH, ECOMMERCE/MARKETPLACE, PROPTECH/, CONSTRUTECH	De 1M a 5M De 5M a 10M From 1M to 5M From 5M to 10M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Senzai / Shinkansen
ALLVP III (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	85	PROPTECH/CONSTRUTECH, EDTECH, FINTECH/INSURTECH, MOBILITY/LOGISTICS, SMART CITY, AGTECH/FOODTECH, ECOMMERCE/MARKETPLACE, PROPTECH/CONSTRUTECH		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	
Venture Innovation Fund II (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	36	ECOMMERCE/MARKETPLACE, FINTECH/INSURTECH, SMART CITY, HUMAN CAPITAL, ENERGY		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	
Seed Innovation Trust I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	6	ECOMMERCE/MARKETPLACE, FINTECH/INSURTECH, SMART CITY, HUMAN CAPITAL		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	

**Valor Agregado / Value Added**

Experiencia técnica, operativa, financiera, legal y estratégica, con máxima generación de valor para emprendedores y sus inversionistas. Estilo boutique de aproximarse al VC, que lo hace altamente selectivo, con valor agregado elevado y un inversionista con alto impacto. Actividades para agregar valor en inversiones, operaciones y de desarrollo de estrategias digitales, que ayudan en la estructuración de equipos, futuras rondas, estrategias de marketing y aperturas de mercado, entre otros.

Technical, operational, financial, legal and strategic experience, with maximum value generation for entrepreneurs and their investors. Boutique style of approaching the VC, which makes it highly selective, with high added value and a high impact investor. Activities to add value in investments, operations and the development of digital strategies, which help in the structuring of teams, future rounds, marketing strategies, and market openings, among others.





<b>Administradora</b> / General Partner Imagine	<b>Web</b> / Web www.imagineventures.tech	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Javier Cueto, Eduardo Tastets
--	--	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Imagine Ventures I	5	AGNOSTIC FINTECH/INSURTECH DATA ANALYTICS	Hasta 500k Up to 500k	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Avanzo, Beeok, Velocity, WeKall, MiEmpeño

<p><b>Valor Agregado</b> / Value Added</p> <p>El fondo nace desde Imagine con todo el know-how, redes y metodologías de la aceleradora, lo cual nos permite generar una propuesta de valor más integral y cercana a los emprendedores. Hemos creado red mundial para crear negocios y oportunidades de inversión con +60 corporativos, +30 aceleradoras, +25 VCs y 5 instituciones gubernamentales, VC Lab Partnership.</p>	<p>The fund was born from Imagine with all the know-how, networks and methodologies of the Accelerator, which allows generating a more comprehensive value proposition, closer to entrepreneurs. We have a global network to create business and investment opportunities with +60 Corporates, +30 Accelerators, +25 VCs and 5 Government Institutions, VC Lab Partnership.</p>
---	---





## INVERSIONES CONSOLIDADAS

**Administradora** / General Partner

Inversiones Consolidadas

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners

Rodrigo Swett, Santiago Honorato

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
			De 1M a 5M Up to 500k	<b>Regional (LATAM)</b> Regional (LATAM)	

**Valor Agregado** / Value Added

Conexiones con fondos, Family Offices y corporativos en la región, además de una amplia experiencia corporativa y de inversiones. Por otro lado, somos capital paciente y con visión estratégica y de largo plazo.

Connections with funds, Family Offices, and corporations in the region, in addition to extensive corporate and investment experience. On the other hand, we are patient capital with a strategic and long-term vision.







**Administradora** / General Partner  
Invexor Venture Partners

**Web** / Web  
www.invexor.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Jorge Rodríguez, Joaquín Köster

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Invexor Innovation I (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	12,4	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	
Invexor Innovation II (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	9,1	AGNOSTIC		Nacional National	
Invexor Discovery-1	14,9	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Nacional National	AdClean Tech, Journey, iHunt, Lazarillo, Gregario, Edipro, Deepview, Medsolution
Invexor Discovery-2	11,1	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Nacional National	En proceso de Scouting In Scouting process







**Administradora / General Partner**  
Kayyak Ventures

**Web / Web**  
www.kayyakventures.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Andrés Pesce, Cristóbal Silva, Sofía Grez

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo</b> <b>(en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
KAYYAK I LP (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	80	AGNOSTIC		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	
KAYYAK II LP	90	AGNOSTIC	De 1M A 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Fractal, Enerlink

**Valor Agregado / Value Added**

Gente, desarrollo de negocio, fundraising, gobernanza corporativa.

People, Business Development, Fundraising, Corporate Governance.







**Administradora** / General Partner  
Manutara Capital S.A.

**Web** / Web  
www.manutaraventures.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Manutara Capital

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Manutara II - Founders Fund FIP	28	AGNOSTIC	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Rhinobird, Ipsum, Passport, Camel Secure, Opencasa, Barracks, Rocketbot, GoQuantum, Xepelin, Iwana Cash, Etpay, LunarCrush, Velocity X, Almacén Gurú, Koywe
Manutara I - Etapas Tempranas Tecnológicas FIP (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	18	AGNOSTIC		Nacional National	

**Valor Agregado** / Value Added

Redes con Draper Venture Network, Wavemaker, fondos en India y redes de emprendedores exitosos.

Networks with Draper Venture Network, Wavemaker, funds in India and successful entrepreneurs network.







**Administradora / General Partner**  
Morro Ventures

**Web / Web**  
www.morroventures.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Cyril Meduña, Allison Kern, José Tomás Echeverría

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo</b> <b>(en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD</b> <b>(incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
MV-I	20	FINTECH/INSURTECH AGNOSTIC	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Cumplo, Chattigo, Wisboo, LendingPoint, Datawifi, Raincoat, Alana, Andiago, Andeno, OccamzRazor, Runa, Red Atlas, Kiwi Credit, Hyperion, Leal, Toteat, Wift, Olé life, Carbonwave, Zenpli, Moonflow

**Valor Agregado / Value Added**

Experiencia de manager escalando compañías en la región, aporte de capital y deuda, trampolín para EE.UU.

Manager experience scaling companies in the region, capital and debt contribution, springboard for the US.







<b>Administradora</b> / General Partner Nakama Ventures	<b>Web</b> / Web <a href="https://nakama.ventures/">https://nakama.ventures/</a>	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Cristián Tala, Nicolás Ulloa, Antonia Brahm
--	---	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Hero Venture Capital LP	6	AGNOSTIC	Hasta 500k Up to 500k	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Hackmetrix, Reverso, Kipp, banca.me, Wibo, Keiron, LicitaLab

<b>Valor Agregado</b> / Value Added Fundado por emprendedores. Conocimiento sobre temas tecnológicos. Acompañamiento estratégico.	Founded by entrepreneurs. Knowledge of technological issues. Strategic support.
--	---







**Administradora / General Partner**  
SCREEN CAPITAL S.A

**Web / Web**  
www.screencapital.cl

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Joyce Zylberberg, Tatiana Emden

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Screen One	20	SPORTS/ENTERTAINMENT	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Storya, 7395 Media, Fabula Screen, Neverend Entertainment
Screen II	20	SPORTS/ENTERTAINMENT	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	

**Valor Agregado / Value Added**

Único FIP en Chile y LATAM de estas características. Contenido audiovisual para plataforma streaming y cine. Inversión en empresas del sector entertainment y mediatech.

The only Private Investment Fund in Chile and LATAM with these characteristics. Audiovisual content for streaming and cinema platforms. Investment in companies in the entertainment and mediatech sector.







<b>Administradora / General Partner</b> SDK Sudamerik	<b>Web / Web</b> www.sudamerik.net	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Eduardo Jaramillo, Eduardo Carmona
--	---------------------------------------	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Fondo Impact Investment (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	33	AGNOSTIC		Nacional National	
Fondo Turismo Sustentable	28	TRAVEL/TOURISM	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Nativa, Go Feels

<b>Valor Agregado / Value Added</b> Fondo de impacto, fondo de vertical en turismo sostenible (único en Latam).	Impact fund, vertical fund in sustainable tourism (unique in Latin America).
--	--





**Administradora** / General Partner  
Südlich Capital

**Web** / Web  
www.sudlich.cl

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Anton Felmer, Maxime Freyss

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Exploradores I	22	AGTECH/FOODTECH BIOTECH/HEALTHTECH	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Rubisco Biotechnology, Bifidice, Neocrop Technologies, Bybug

**Valor Agregado** / Value Added

Fondo local especializado en las industrias de Agri y Food, de impacto y con foco regional.

Local fund specialized in the Agri and Food industries, impactful and with a regional focus.







**Administradora** / General Partner  
Administradora Taram Capital SA

**Web** / Web  
www.taramcapital.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Felipe Camposano, Christian Onetto, Francisco Marín

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
FIP B2B Venture Growth	20	DATA ANALYTICS ECOMMERCE/MARKETPLACE MOBILITY/LOGISTICS	De 1M a 5M From 1M to 5M	Global Global	YAPP, Global Shopex, LAP Marketplace, Teselagen, SoyFocus, Simpliroute, Webdox, Lirmi,Radar, HealthAtom, Regcheq

**Valor Agregado** / Value Added

Partnership con corporativo y presencia en Miami.

Partnership with corporate and presence in Miami.





<b>Administradora</b> / General Partner The Venture City	<b>Web</b> / Web www.theventure.city	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners The Venture City
---	---	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
TVC Seed		AGNOSTIC	Hasta 500k Up to 500k	Americas y EMEA Americas y EMEA	1doc3, AdLaunch, Aervio, Aidaly, Airing, Alba, Barkibu, Base, Beams, Bfore.ai, bitphy, Boopos, Cajero, CityCop, Climber, Coachbetter, Comigo, Condofy, Coodesh, Count, Daycation, Delitbee, Digital Innovation One, Dixper, Emasters, Epica.ai, Erudit, Eventtia, Explorest, FestaLab, Finbits, Flourish Savings, Fridai, Fuell, GamerSafer, Gigapay, Goin, Harmony, InstaFit, Internxt, Jobartis, Joyners, Kronte, Lessonbee, Meetfox, MO, Labs, Musicasa, Outloud.ai, Paloma, Health, People, Plexigrid, PliPag, Qempo, Reloadly, rely.io, Smowltech, Softcube, Squadra, Sturdy, Suscrip, Talli, Tansley, Taste it, The FastMind, TonicApp, Trakto, Tucuvi, tusdatos.co, uelz, uMore, Uniwhere, uSizy, USYNCRO, Wannalish, WeFish, Wisecut, Woom, yieldPass, Zokri
TVC Fund I	52	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Americas y EMEA Americas y EMEA	1doc3, Barkibu, Base, Boatsetter, Cabify, Constella, EnjoyHQ, Finconecta, Fluvip, Glamping Hub, Hogaru, Jobartis, Levee, Nalej, Optimus Ride, Pixlee, Playground, Recargapay, Returnly, Rocket, Simpliroute, Spotahome, Thefastmind
TVC Fund II	72	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Americas y EMEA Americas y EMEA	Tiny Health, TheLastGameboard, Simpliroute, Count, Reoloadly, Plexigrid, Dixper, Beams, Boba, OlaGG, Belo, Devengo, AMGI

<b>Valor Agregado</b> / Value Added Data driven, equipo que se convirtió en financista.	<b>Valor Agregado</b> / Value Added Data driven, team of operators turned funders.
--	---





<b>Administradora</b> / General Partner Venturance Alternative Assets	<b>Web</b> / Web www.venturance.cl	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Venturance Alternative Assets
--	---------------------------------------	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo</b> <b>(en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Zentynel	20	BIOTECH/HEALTHTECH AGTECH/FOODTECH	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Autem, Multiplai, Microterra, IsaLab, Samay, Harmony, Learning to Sleep, Xeptiva
FIP Alerce VC (cerrado a nuevas inversiones) (closed to new investments)	16	BIOTECH/HEALTHTECH AGTECH/FOODTECH AGNOSTIC		Nacional National	





**Administradora / General Partner**  
WeBoost

**Web / Web**  
weboost.vc

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Cristián Velasco Larach, Marcelo Díaz Bowen

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
FIP WeBoost	17	AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Flycrew, Camel Secure, Cotalker, Wheel The World, RAYO, Legria, Wited, Teselagen, Sodtrack

**Valor Agregado / Value Added**

Foco en el escalamiento acelerado en Latam. Proceso de escalamiento. Fondo hands-on con socios emprendedores. Red de fast-landing en Latam.

Focus on accelerated scaling in Latam. Escalation process. Hands-on fund with entrepreneurial partners. Fast-landing network in Latam.





**9.2**  
**Socios CVC**  
 CVC  
 Partners



<b>Administradora / General Partner</b> Agunsa Lab	<b>Web / Web</b> www.agunsa-lab.com	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Alfonso Torres, Andrés Schultz
---	--	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Fund I	3			Nacional National	







<b>Administradora / General Partner</b> BanChile Inversiones	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> BanChile / Pontificia Universidad Catolica
---	--

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
FIP Social I	1,3			Nacional National	





**Administradora / General Partner**  
BICECORP

**Web / Web**  
www.biceventures.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Guillermo Ferraro, Cecilia Martínez, Domingo García

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
BICE Ventures		FINTECH/INSURTECH OTHER	Hasta 500k De 500k a 1M Up to 500k From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Shinkansen, Datamart

**Valor Agregado / Value Added**

Busca invertir en startups tecnológicas e innovadoras que generen sinergias y se complementen con sus negocios principales, brindando know-how y nuevas oportunidades de crecimiento para ambos. Ofrece un equipo dedicado para apoyar a las startups en su crecimiento, apalancándose del ecosistema BICE, entregándoles acceso preferencial a infraestructura financiera y desarrollo de productos, y además a BICE como Venture Client.

It seeks to invest in technological and innovative startups that generate synergies and complement its main businesses, providing know-how and new growth opportunities for both. It offers a dedicated team to support startups in their growth, leveraging the BICE ecosystem, giving them preferential access to financial infrastructure and product development, and also BICE as a Venture Client.





**Administradora** / General Partner

CMPC Ventures

**Web** / Web

www.cmpcventures.com

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners

Bernardita Araya, Geofrey González, Viviana Hermosilla, Anna Niittyla, Evelyn Von Bischhoffshausen

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
	100	OTHER AGNOSTIC	De 1M a 5M From 1M to 5M	Global Global	Strong by form, Boxia, Nordic Bioproducts Group, Woamy, Pulpex





**Administradora / General Partner**  
Conсорcio

**Web / Web**  
www.conсорcio.cl

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Renato Sepúlveda, Tomás Zavala, Cristóbal Sarquis, Josefina Águila,  
Paula Uribe, Álvaro Larraín

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
CVC	15 (balance sheet)	FINTECH/INSURTECH PROPTECH/CONSTRUTECH LEGALTECH	De 1M a 2M From 1M to 2M	Global Global	Pago Fácil, PolicyMe, Rocketbot, Regcheq, Raincoat, Elegir Seguro

**Valor Agregado / Value Added**

Se busca tener participaciones minoritarias en startups que nos aporten valor, complementando los negocios de Consorcio de manera ágil, disruptiva e innovadora.

The aim is to have minority stakes in startups that add value to us, complementing Consorcio's businesses in an agile, disruptive, and innovative way.





# DIGEVO

<b>Administradora</b> / General Partner Digevo Ventures	<b>Web</b> / Web www.digevo.com	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Stefanie Sherman
--	------------------------------------	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Digevo - Company Builder	5	MARKETING AGNOSTIC	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Smartia, Omia, Zanafit, Digevo Ads, SendIA, Mundo Games, Izzimed by Digevo

<b>Valor Agregado</b> / Value Added IA, Network y operación en Latam, dirección estratégica.	IA, Network and Latam operation, strategic direction.
---	---





<b>Administradora</b> / General Partner Emasa Ventures	<b>Web</b> / Web www.emasaventures.com	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Arsenio Fernández, Sebastián Díaz, Víctor Ide
---	---	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Fondo de Inversión Privado Emasa Mobility Ventures I	20	MOBILITY/LOGISTICS	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Jooycar

<b>Valor Agregado</b> / Value Added	Capacidades de integración para escalamiento en Latam: Chile, Perú y Colombia. Acceso preferente a Emasa Mobility Hub: Primer Hub de movilidad de Latinoamérica. Programa de beneficios con partners.	Integration capabilities for scaling in Latam: Chile, Peru and Colombia. Preferential access to Emasa Mobility Hub: First mobility hub in Latin America. Partner benefits program.
-------------------------------------	---	--





**Administradora / General Partner**  
Falabella Ventures

**Web / Web**  
www.investors.falabella.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Arturo Zacharias, Nicolás Melero, Marita Schmutzer

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
	10 (anuales)	ECOMMERCE/MARKETPLACE FINTECH/INSURTECH MOBILITY/LOGISTICS	De 1M a 5M From 1M to 5M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Chazki, Pismo, Simpliroute, Zippedi, Datamart, Rankmi, Simetrik

**Valor Agregado / Value Added**

Socios estratégicos para apoyar a las startups en su crecimiento, internacionalización e implementación en los distintos negocios del grupo Falabella.

Strategic partners to support startups growth, internationalization and implementation in the different businesses of the Falabella group.







**Administradora / General Partner**

Güil Mobility Ventures

**Web / Web**

www.guilventures.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**

Mauricio Morales, Eduardo Martínez, Felipe Rivera, José Tomás Castro

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Güil Company	85	SHARED ECONOMY MOBILITY/LOGISTICS SMART CITY ECOMMERCE/MARKETPLACE	De 500k a 1M From 500k to 1M	Global Global	Awto, CargoCollective, Simbiotech
Güil CVC	85	SHARED ECONOMY MOBILITY/LOGISTICS SMART CITY ECOMMERCE/MARKETPLACE	De 500k a 1M From 500k to 1M	Global Global	SUPs: Kupos, Velocity-X, Galgo, Human Forest Fondos: Mobility Fund, Mobilion, Antler, Maniv, IDC

**Valor Agregado / Value Added**

Estructura de apoyo del company builder (Tech, Talent, Method), Grupo Kaufmann Chile, Perú, Centroamérica.

Company builder support structure (Tech, Talent, Method), Kaufmann Group Chile, Peru, Central America.







<b>Administradora / General Partner</b> Krealo	<b>Web / Web</b> www.krealo.pe	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Credicorp (NYSE:BAP)
---	-----------------------------------	--

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
		FINTECH/INSURTECH BIOTECH/HEALTHTECH ECOMMERCE/MARKETPLACE		Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Culqi, tenpo, tyba, Wally, Samishop, Monokera

<b>Valor Agregado / Value Added</b> Apoyo en el People, Cybersecurity, Data and Growth. Posibilidad de apalancar recursos de Credicorp para lograr objetivos. Socio estratégico a largo plazo.	Support in People, Cybersecurity, Data and Growth. Possibility of leveraging Credicorp resources to reach objectives. Long-term strategic partner.
---	--





**Administradora / General Partner**  
LarrainVial Asset Management

**Web / Web**  
www.lvassetmanagement.com

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
Enrique Fernández

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Fondo Capital Privado Latam I	15	AGNOSTIC	De 500k a 1M From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	TIMining, Keirón, Almacén Gurú, Duemint

**Valor Agregado / Value Added**

Acceso a cartera de clientes de alto patrimonio, que pueden ser inversionistas, socios comerciales o clientes de las startups. Presencia regional con redes de contacto en todo Latam. Asesoría financiera y acceso a servicios de apertura en bolsa, JV, M&A.

Access to a portfolio of high net worth clients, who may be investors, business partners or clients of the startups. Regional presence with contact networks throughout Latam. Financial advice and access to opening services, JV, M&A.





<b>Administradora / General Partner</b> Orden Capital	<b>Web / Web</b> www.sable.lat	<b>Gestores de la Administradora / Managing Partners</b> Héctor Gómez, Federico Álvarez, Bastián Girardi
--	-----------------------------------	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Sable VC	10	ECOMMERCE/MARKETPLACE FINTECH/INSURTECH AGNOSTIC	Hasta 500k De 500k a 1M Up to 500k From 500k to 1M	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Fingo, Cincel, Transa tu Auto, Regcheq, Happ, Bewell, Riivi, Talana, Ordename







**Administradora / General Partner**  
SQM Lithium Ventures

**Web / Web**  
<https://sqmlitio.cl>

**Gestores de la Administradora / Managing Partners**  
SQM Lithium Ventures  
Fondo de Capital de Riesgo Corporativo de SQM Litio

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
	40	GREENTECH/CLEANTECH MINING/ENERGY MOBILITY/LOGISTICS	De 1M a 5M From 1M to 5M	Global Global	Altilium Clean Technology, Electric Era, Salinity Solutions, Movener, Terraline

**Valor Agregado / Value Added**

Financiamiento inteligente desde etapas tempranas, acompañamiento estratégico, acceso a redes locales y globales, reconocimiento de marca, acceso a la Comunidad SQM.

Intelligent financing from early stages, strategic support, access to local and global networks, brand recognition, and access to the SQM community.







<b>Administradora</b> / General Partner Wayra Hispam	<b>Web</b> / Web www.hispam.wayra.com	<b>Gestores de la Administradora</b> / Managing Partners Wayra
---	--	---

<b>Fondos Administrados</b> Managed Funds	<b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b> Target Size (in MM USD)	<b>Verticales del Fondo</b> Fund Verticals	<b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b> Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	<b>Destino geográfico de la inversión</b> Geographic Destination of the Investment	<b>Nombre de todas las startups del portafolio</b> Name of all the Startups in the Portfolio
Wayra Hispam	20	AGNOSTIC	Hasta 500k Up to 500k	Regional (LATAM) Regional (LATAM)	Colektia, UnDosTres, Fluvip, Winclap, Banquish, Wise CX, Hybrico, Zapping, Vinco, Busbud, Trocafone, Rebus, Wherex, Vozy Inc, ADDI, Auravant, Comunidad Feliz, Hogaru, VU, Autofact, Retrypay, Kriptos, Crehana, Atlantia Search, Omnix, Nubity, U-Planner, Beamer, Kubo Financiero, Viajala, Rocket Pin, Papumba, Blended, FirstJob, We Technologies, Webdox, Nubimetrics , ePayco , Producteca, SimpliRoute, Pulpomatic, Tarefa, GoQuantum, Descifra, Hacku, Camonapp, Mobijob, Synapbox , Poliglota, Rocket Pin, Cuart, Ohmyfi, Ipsum, Restaurant.pe, Dashfleet, Datagran, Cinemad, 1DOC3, Decidata, Wivo, SincroPool, Fitco, Plazapoints, Vendty, Usound , Imix, AMS, Botbit, Decidata, Solera, Mobile, Decidata, MapSalud, SinCola, Cloner, Chazki, Swifteam, Widow Games, Alkilautos, Tiendapp , RAS (Robotic / Air Systems), FieldWy, BrandMe, Increase Cards, Farmapp, Consultoriomovil, Inipop, TuVideoCv, Turuta, Nazar, Luxelare, Climo, Bquate, Aprendiendo.la, Boxiestoys, TOWI, Peiky, Viaedu, Celotor, Retail, Sights, Postedin, Hitmap, Less , Moova, Alfred, Simetrik, Aora

<b>Valor Agregado</b> / Value Added Negocio con Telefónica.	Business with Telefónica.
--	---------------------------





**Administradora** / General Partner  
Copec Wind Ventures

**Web** / Web  
www.windventures.vc

**Gestores de la Administradora** / Managing Partners  
Brian Walsh, Leonardo Ljubetic

Fondos Administrados Managed Funds	Tamaño Objetivo (en MM USD) Target Size (in MM USD)	Verticales del Fondo Fund Verticals	Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on) Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)	Destino geográfico de la inversión Geographic Destination of the Investment	Nombre de todas las startups del portafolio Name of all the Startups in the Portfolio
Copec WIND Ventures	1 a 5 por inversión 1 to 5 per investment	MOBILITY/LOGISTICS MINING/ENERGY RETAIL	De 1M a 5M From 1M to 5M	Global Global	Turntide, 75F, Omnidian, Yotta Energy, H2Pro, SOURCE, Xeal, ClearFlame, Picafuel, Ara Screens, Chiper, Grabango, Yummy, Busbud, Zoomo, STEM, Ampere Energy, Wallbox, ResonantLink, Migrante Holdings (Galgo)

**Valor Agregado** / Value Added

Acceso global a Latam, escalamiento y expansión de negocio formando partnerships con Copec, marca líder en distribución de combustibles en Chile.

Global access to Latin America, business scaling, and expansion by forming partnerships with Copec, a leading brand in fuel distribution in Chile.





## 9.3 Asociados Associates



[www.3ie.usm.cl](http://www.3ie.usm.cl)

**Administradora** / General Partner  
Instituto Internacional para la Innovación Empresarial,  
3IE (Universidad Técnica Federico Santa María)

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Andrés Castillo

3IE es la incubadora de negocios de la Universidad Técnica Federico Santa María. Tiene como principal objetivo apoyar el desarrollo, puesta en marcha, y escalamiento de emprendimientos de base tecnológica, con mérito innovador y alto potencial de crecimiento, lo que se materializa a través de la ejecución de distintos programas orientados a emprendimientos de distintos niveles de madurez, colaborando con distintos actores del ecosistema de emprendimiento nacional e internacional.

3IE is the business incubator of the Federico Santa María Technical University. Its main objective is to support the development, start-up, and scaling of technology-based ventures with innovative merit and high growth potential. This is carried out through the execution of several programs aimed at ventures of different maturity levels, collaborating with different actors of the national and international entrepreneurship ecosystem.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapa Stage	Verticales del programa Program Verticals	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Conecta3</b>	Startups Tecnológicas Tech startups	Ventanillas específicas (noviembre) Specific windows (November)	Pre-incubación (ideas) Pre-incubation (ideas)	AGNOSTIC	Nacional National		
<b>Despega Tu Emprendimiento</b>	Startups Tecnológicas Tech startups	Ventanillas específicas (agosto) Specific windows (August)	Incubación (validación) Incubation (validation)	AGNOSTIC	Nacional National		
<b>Scaleup Ventures</b>	Startups Tecnológicas Tech startups	Ventanillas específicas (sin definir) Specific windows (date not defined)	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	Nacional National		







**Administradora** / General Partner  
ACELERA LATAM

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Eugenio Cantuarias, Sebastián Cabezas

**Aceleradora y VC enfocados en mejorar el desempeño de startups. A través de un enfoque centrado en crecimiento, utilizan su experiencia, redes e inversión para apoyar a sus founders.**  
Accelerator and VC focused on enhancing the performance of startups. Through a growth-centric approach, they leverage their expertise, networks, and investments to support their founders.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>ALGEN</b>	Fundraising program	Ventanillas específicas (marzo, junio, octubre) Specific windows (March, June, October)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	<b>Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks.</b> Consultative approach provides access to platforms and networks of investors, mentors, and perks.	Nacional National	380	Adara, Dropit, Outtrip, GooHaus, BitBottles, Zwippe, Muyme
<b>GEODESIC</b>	Fundraising program	Ventanillas específicas (mayo, diciembre) Specific windows (May, December)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	BIOTECH/HEALTHTECH AGTECH/FOODTECH CLIMATETECH	<b>Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks.</b> Consultative approach provides access to platforms and networks of investors, mentors, and perks.	Nacional National	5	ByBug, Soquimat, Qumir Nano, Caligenia, Airflux
<b>VentureDeal</b>	Strategic advisory	Ventanilla abierta Open Window	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	<b>Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks.</b> Consultative approach provides access to platforms and networks of investors, mentors, and perks.	Nacional National	48	SporaBiotech, AINTECH, Exacta BioScience, Bonex, Pop Estate, STICTA, Carga Inteligente, Lanek, Riverpla





**Administradora** / General Partner  
Hub APTA

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Varinka Farren, Giselle Miranda, Felipe Cabezas

Corporación que cuenta con más de 23 universidades y centros de formación, con 100% de presencia en el territorio nacional y con el 48% del I+D del país. Especializada en potenciar el ecosistema de innovación nacional, para lograr que los desarrollos científicos tecnológicos se conviertan en soluciones disponibles en el mercado para todas las personas.

Corporation that has more than 23 universities and training centers, with 100% presence in the national territory and with 48% of the country's R&D. Specialized in promoting the national innovation ecosystem to ensure that technological scientific developments become solutions available in the market for all people.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Fill the Gap</b>	Programa para fortalecer las capacidades de transferencia tecnológica de las innovaciones generadas al interior de las instituciones socias y aliadas. Proceso de acompañamiento al equipo, con acciones para lograr la articulación con la industria y finalmente la transferencia tecnológica y comercialización en el mercado. Program to strengthen the technology transfer capacities of the innovations generated within partner and allied institutions. Support process for the team, with actions to achieve articulation with the industry and, ultimately, the technology transfer and commercialization in the market.	Ventanillas específicas (primer semestre) Open Window (first semester)	Incubación (validación) Incubation (validation)	AGNOSTIC	Gestión activa, acompañamiento, simplificar administración, feedback experto, scouting y evaluación complementaria, reinversión Active management, accompaniment, simplify administration, feedback expert, scouting, and complementary evaluation, reinvestment.	Nacional National		Probiótico UCO979c contra H pylori, repelente natural contra escarabajo del pino, iSlides presentaciones interactivas, disco de autolimpieza de estanques para acuicultura, kit de detección molecular de H pylori. UCO979c probiotic against H pylori, natural repellent against pine beetle, iSlides interactive presentations, self-cleaning disc for aquaculture ponds, H pylori molecular detection kit
<b>Builder</b>	Programa para promover y participar activamente en la creación, desarrollo y crecimiento de Empresas de Base Científica Tecnológicas (EBCT) #MadeINNChileTM. Utilizando metodología Company Building y con especial énfasis en el apoyo para la creación de spin-off y EBCTs en sus universidades. Program to promote and actively participate in the creation, development and growth of Technological Science-Based Companies (EBCT) #MadeINNChileTM. Using Company Building methodology, with special emphasis on supporting the creation of spin-offs and EBCTs at their universities.	Ventanillas abierta (segundo semestre) Open Window (second semester)	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	Financiamiento de hasta \$60MM, acompañamiento de científicos, empresarios y expertos en negocios basados en ciencia, tecnología e innovación; identificación de talento complementario para formación de equipos multidisciplinarios, networking. Financing of up to \$60MM, accompaniment of scientists, entrepreneurs and business experts based on science, technology and innovation; Identification of complementary talent for the creation of multidisciplinary teams, networking.	Nacional National	24	PEGASI, Aictive, COSMOS, LANEK, Wildsense





<b>Kadai</b>	<p>Programa para generar impacto a través de la solución de problemas reales y retos futuros siendo un catalizador para que más tecnologías chilenas basadas en IA lleguen al mercado, teniendo como eje principal la colaboración, en alianza con la empresa japonesa NTT DATA.</p> <p>Program to generate impact through the solution of real problems and future challenges, as a catalyst for more Chilean technologies based on AI to reach the market, with collaboration as its main axis, in alliance with the Japanese company NTT DATA.</p>	Ventanillas específicas (mayo, julio y octubre) Specific windows (May, July and October)	Incubación (validación) Incubation (validation)	IA	<p>Financiamiento de hasta \$10MM para ejecutar Pruebas de Concepto (PoC), acompañamiento directo de potenciales clientes y expertos del área del IA, networking.</p> <p>Financing of up to \$10MM to execute Proofs of Concept (PoC), direct accompaniment of potential clients and experts in the AI area, networking.</p>	Nacional National	
<b>APTA 56</b>	<p>Catalizar la innovación en el mundo corporativo y el sector público, mediante tecnologías basadas en IA, para impulsar la competitividad y el crecimiento social y económico, para posicionar a Chile como el país más avanzado en IA de América Latina. En alianza con CENIA, (Centro Nacional de Inteligencia Artificial), OptIA (Observatorio Público para la Transparencia e Inclusión Algorítmica), consultora británica Ethical Intelligence.</p> <p>Catalyze innovation in the corporate world and the public sector, through AI-based technologies, to boost competitiveness and social and economic growth, aiming to position Chile as the most advanced country in AI in Latin America. In alliance with CENIA, (National Center for Artificial Intelligence), OptIA (Public Observatory for Transparency and Algorithmic Inclusion), Ethical Intelligence British consultancy.</p>	Ventanillas específicas (segundo semestre) Specific windows (second semester)	Pre-incubación (ideas) Pre-incubation (ideas)	IA	<p>Generación de capacidades habilitantes en universidades chilenas para aumentar el impacto de tecnologías basadas en IA, articulación vínculo entre la industria y nuestras capacidades de I+D en IA para acelerar la llegada a mercado de las soluciones innovadoras, generación de oportunidades de acceso a capital y a clientes relevantes.</p> <p>Generation of enabling capacities, in Chilean universities, to increase the impact of AI-based technologies. Articulation link between the industry and our AI R&amp;D capabilities in order to accelerate the arrival of innovative solutions to the market, generation of opportunities for access to capital and relevant clients.</p>	Nacional National	
<b>Beyond Academy</b>	<p>Programa basado en la metodología Customer Discovery que forma a investigadores de ciencias aplicadas en la exploración de necesidades de sus potenciales usuarios y clientes, reorientando sus proyectos comercialmente para que obtengan resultados de I+D de interés para la industria. Contempla un bootcamp, sesiones semanales y mentorías en grupo, mentorías individuales, y al menos 2 entrevistas semanales a actores relevantes de la industria para validar o rechazar hipótesis del modelo de negocios.</p> <p>Program based on the Customer Discovery methodology that trains applied science researchers in exploring the needs of their potential users and clients, reorienting their projects commercially so that they obtain R&amp;D results of interest to the industry. It includes a bootcamp, weekly sessions and group as well as individual mentoring, and at least 2 weekly interviews to relevant industry actors to validate or reject business model hypotheses.</p>	Ventanillas específicas (segundo semestre) Specific windows (second semester)	Pre-incubación (ideas) Pre-incubation (ideas)	AGNOSTIC	<p>Metodología Customer Discovery, mentores internacionales de Georgia Tech, programa intensivo con acompañamiento de los hubs.</p> <p>Customer Discovery Methodology, international mentors from Georgia Tech, intensive program with support from the hubs.</p>	Nacional National	Gibmar, RapidResponse, HOLT, MIDE, Bio-arid
<b>Woman Power</b>	<p>Programa que acelera iniciativas lideradas por mujeres, brindando formación, redes, y financiamiento para cerrar brechas que impiden su éxito comercial.</p> <p>Program that accelerates initiatives led by women, providing training, networks, and financing to close the gaps that prevent their commercial success.</p>	Ventanillas específicas (primer semestre) Specific windows (first semester)	Incubación (validación) Incubation (validation)	AGNOSTIC	<p>Ofrece gestión activa, acompañamiento, simplificar administración, feedback experto, scouting y evaluación complementaria, y reinversión.</p> <p>Provides active management, support, simplified administration, expert feedback, scouting, and complementary evaluation and reinvestment.</p>	Nacional National	





**Administradora** / General Partner  
Centro de Innovación UC

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Lorena Benavides, Roberta Sáez, Claudia Zañartu  
Francisco Cartagena, Careny Sanchez, Elayne Bione, Javiera Cuevas, Jocelyn Anabalon  
Guillermo Von Kretschmann

La Dirección de Emprendimiento del Centro de Innovación UC promueve una cultura y un entorno pro innovación y emprendimiento en Chile y Latinoamérica, a través de construcción de redes y la promoción de proyectos conjuntos entre la misma universidad, sector privado y sector público.  
The Entrepreneurship Department of the UC Innovation Center promotes a pro-innovation and entrepreneurship culture and environment in Chile and Latin America, through networks and promotion of joint projects between the same university, the private sector, and the public sector.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>JUMP</b>	<p>Aceleración de ideas de negocios de estudiantes de educación superior de Chile y Latam; de emprendimientos de base científico-tecnológica con resultados de laboratorio, pruebas de concepto y/o prototipos, y desarrollo de modelo de negocio generados de educación superior nacionales e internacionales; incubación de negocios de alto impacto y conexión con ecosistema UC; apoyo con la “Redes de Mentores” de Corfo a emprendedores de alto potencial; escalamiento junto con Invexor Venture Partners para startups early stage; potenciar emprendimientos innovadores en etapa temprana con necesidad de capital; potenciales Spin off UC y multiindustria de alto potencial.</p> <p>Acceleration of business ideas of higher education students from Chile and Latam; scientific-technological-based ventures with laboratory results, proofs of concept and/or prototypes, and development of a business model generated from national and international higher education; high-impact business incubation and connection with the UC ecosystem; support with Corfo’s “Mentoring Networks” for high-potential entrepreneurs; scaling together with Invexor Venture Partners for startups early stage; promotes innovative early stage ventures in need of capital; Potential spin off UC and multi-industry with high potential.</p>	Ventanillas específicas (junio) Specific windows (June)	Pre-Incubación Pre-Incubation	OTHER	<p>\$30.000.000 a repartir. Utilización de Fablab y Red de Mentores UC del Centro de Innovación UC. Programa formativo y Bootcamp de aceleración. \$30,000,000 to distribute. Use of FabLab and the UC Mentoring Network of the UC Innovation Center. Training program and acceleration Bootcamp.</p>	Nacional National	60	Algramo ,Green Glass, Vacuch, Meerk, Pignus, B-Cycle, Blups Mikhuna





<b>BRAIN</b>	<p>Aceleración de emprendimientos de base científico-tecnológica con resultados de laboratorio, pruebas de concepto y/o prototipos y desarrollo de modelo de negocios generados en instituciones de educación superior nacionales e internacionales.</p> <p>Acceleration of scientific-technological ventures with laboratory results, proofs of concept and/or prototypes and development of a business model generated in national and international higher education institutions.</p>	Ventanillas específicas (enero) Specific windows (January)	Pre-Incubación Pre-Incubation	OTHER	\$64.000.000 a repartir. Acceso a la red de mentores Centro de Innovación UC, laboratorios, FabLabs, asesores especializados, entrenamiento en emprendimiento, entre otros. \$64,000,000 to distribute. Access to the network of mentors UC Innovation Center, laboratories, FabLabs, specialized advisors, entrepreneurship training, among others.	Nacional National	54	Paperlux, Rutawan, Retina X, Durvill, Beeing, #StopFakeNews, SmartTriage, Plamic
<b>Incuba UC</b>	<p>Incubación de negocios de alto impacto, que conecta a emprendimientos en etapa temprana con el ecosistema UC.</p> <p>Incubation of high impact business that connect to ventures in stage early with the UC ecosystem.</p>	Ventanillas específicas (agosto) Specific windows (August)	Incubación Incubation	OTHER	Apoyo en la formación y consolidación del equipo emprendedor; y en postulación y levantamiento de fondos. Vinculación con el ecosistema UC. Acceso a redes de valor. Support in the formation and consolidation of the entrepreneurial team as well as in application and fundraising. Link with the UC ecosystem. Access to value networks.	Nacional National	125	Retina RX, Agroinventario, Soquimat, Relier, Candel, Scanart
<b>RDM UC</b>	<p>Apoyo con la “Redes de Mentores” de Corfo a emprendedores de alto potencial, entregándoles acceso a la experiencia, know-how, redes y conexiones de expertos.</p> <p>Support with Corfo’s “Mentoring Networks” to high-potential entrepreneurs, giving them access to experience, know-how, networks and connections with experts.</p>	Ventanilla abierta Open Window	Incubación Incubation	OTHER	5 o más sesiones de mentorías. Participación en talleres, eventos de networking, acceso al ecosistema UC, entre otros. Five or more mentoring sessions. Involvement in workshops, networking events, access to the UC ecosystem, among others.	Nacional National	68	Glacier, Sima Robotics, SUMATO ID ,The Tickets, Closelly Edutech
<b>Discovery-A</b>	<p>Escalamiento junto con Invexor Venture Partners para startups early stage con alto componente de innovación y potencial de crecimiento.</p> <p>Scaling together with con Invexor Venture Partners for early stage startups with high innovation components and potential of growth.</p>	Ventanillas específicas (marzo) Specific windows (March)	Aceleración Acceleration	OTHER	Asesorías personalizadas, formación en inversión y planes de negocio, apoyo mediante la RDM, vinculación con el ecosistema de innovación nacional, acceso a financiamiento por hasta USD 1 millón. Tailored advice, investment training and business plans, support through the RDM, links with the national innovation ecosystem, access to financing of up to USD 1 million.	Nacional National	124	Umano, Metriks Intelligence, Tu Firma Digital, Ruky, Entrekids, Pharol, Medsolution Spa, Lysto, Wibot, Databot, Meatless Spa , Reciclapp
<b>RDM Ángeles</b>	<p>Programa para potenciar emprendimientos innovadores en etapa temprana con necesidad de capital; potenciales spin off UC y multiindustria de alto potencial.</p> <p>Program to promote innovative ventures at an early stage in need of capital; Potential spin off UC and multi-industry with high potential.</p>	Ventanilla abierta Open Window	Aceleración Acceleration	OTHER	Modelo de mentorías, formativo, y de seguimiento. Los proyectos podrán vincularse con inversionistas ángeles que inviertan hasta USD 50K. Mentoring, training, and follow-up model. The projects may be linked with angel investors who invest up to USD 50K.	Nacional National	18	Simbionet SPA, Yo me controlo, Helment, Sky Farm, VITECH VOLT Technologies, Agua Noble, Cardio Pro, Roomband







[www.sofofahub.cl](http://www.sofofahub.cl)

**Institución** / Institution  
CBT Venture Client

**Líderes** / Leaders  
SOFOFA Hub

**Hub de innovación empresarial que busca resolver colaborativamente los desafíos de grandes empresas, apoyar el escalamiento de startups en Chile y acercar la biotecnología a la industria.**

Business innovation hub that seeks to collaboratively solve the challenges of large companies, support the scaling of startups in Chile, and bring biotechnology closer to the industry.



[www.crdp.cl](http://www.crdp.cl)

**Administradora** / General Partner  
Corporación Regional de Desarrollo de la Región de Coquimbo (CRDP)

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Dirección de Innovación y Transferencia

**Institución privada sin fines de lucro, con una misión estratégica para la articulación y generación de confianza entre los distintos actores públicos, privados y sector científico-académico, nacionales e internacionales, necesarios para impulsar el desarrollo productivo y sustentable de la Región de Coquimbo. Genera alianzas estratégicas entre los distintos sectores productivos de la región, para el conocimiento de las problemáticas y proponer soluciones necesarias para el desarrollo y posicionamiento de las áreas productivas de la región; junto a la promoción y ejecución de estudios y proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica.**

Private non-profit institution, with a strategic mission to articulate and generate trust between public and private actors and the scientific-academic sector, on national and international levels, necessary to promote the productive and sustainable development of the Coquimbo Region. Generates strategic alliances between different productive sectors of the region, to understand the problems and propose necessary solutions for the development and positioning of the productive areas of the region; along with the promotion and execution of studies and research, innovation, and transfer projects technological.





**Administradora** / General Partner  
Incubadora innovacion Social Uandes

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Universidad de los Andes

Con el objetivo de promover el desarrollo de innovaciones sociales que nacen desde los alumnos, alumnis y académicos de la Universidad, el área de Innovación Social lanzó una incubadora para evaluar y apoyar aquellos proyectos que puedan transformarse en una real ayuda a la sociedad en esta área.

With the objective of promoting the development of social innovations born from students, alumni and academics of the University, the Social Innovation area launched an incubator to evaluate and support those projects that can be transformed into a real benefit to society.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Pre incubación</b>	Alumnos que se preparan para ingresar al periodo de incubación. Students preparing to enter the incubation period.	Ventanillas específicas (marzo - julio) Specific windows (March-July)	Pre incubación Pre-incubation	OTHER	Formación. Training.	Nacional National	25	
<b>Incubación</b>	Proyectos con alto potencial de crecimiento lleguen a tener un MVP validado. Projects with high growth potential come to have a validated MVP.	Ventanillas específicas (junio- agosto) Specific windows (June-August)	Incubación Incubation	OTHER	Formación, mentoría, y fondos. Training, mentoring, and money.	Nacional National	16	The Imperfect Project, Simpli, Oky Life, Agrovertical, Yellow safe





**Administradora** / General Partner  
 HUBTEC (Corporación de derecho privado sin fines de lucro cuyos socios fundadores son UC, PUCV, UV, UNAB, UFRO, Uandes, UDD.)  
 HUBTEC (Non-profit private law corporation whose founding partners are UC, PUCV, UV, UNAB, UFRO, Uandes, UDD.)

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
 Ignacio Merino, Carolina Cortés, Patricio Feres

HUB de transferencia de conocimiento que busca transformar el conocimiento científico-tecnológico en impacto positivo para el país, para de este modo, aportar a la transición hacia una sociedad y economía basadas en el conocimiento.  
 Knowledge transfer HUB seeking to transform scientific-technological knowledge into a positive impact for the country, thus contributing to the transition towards a knowledge-based society and economy.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>HUBTEC GO</b>	Programa para madurar proyectos de base científica tecnológica, en etapas tempranas, que permita vincularlos con potenciales clientes y otros partners estratégicos con los que sea posible transitar el camino hacia el mercado. Program to develop projects with a scientific and technological base in early stages, linking them with potential clients and other strategic partners that allow to travel the path to the market.	Ventanillas específicas (convocatoria anual, varía el mes de apertura) Specific windows (annual call, the opening month varies)	Incubación (validación) Incubation (validation)	AGNOSTIC	Ofrece vinculación con la industria y partners estratégicos; gestión del proyecto con visión estratégica; entrenamiento en habilidades claves para transferencia de conocimiento; equipo especialista; servicios y productos valorizados en MM\$20 CLP. Provides links with the industry and strategic partners; project management with strategic vision; training in key skills for knowledge transfer; specialist equipment; services and products valued at MM\$20 CLP.	Nacional National	23	CODI, PIMÚN, APTIDA, CAPCA, CAPH
<b>HUBTEC GROW</b>	Programa para amplificar y acelerar el impacto social, económico y ambiental de EBCTs de origen universitario que albergan sus universidades y centros de investigación socios. Program to amplify and accelerate the social, economic and environmental impact of EBCTs of university origin hosted by partner universities and research centers.	Ventanillas específicas (varía el mes de apertura) Specific windows (the opening month varies)	Incubación (validación) Incubation (validation)	AGNOSTIC	Ofrece acompañamiento estratégico para acelerar el desarrollo comercial y corporativo de EBCT, acompañamiento para levantamiento de capital en etapa temprana; acceso a la Comunidad HUBTEC (mentores, asesores nacionales e internacionales, fondos de inversión, alumni HUBTEC); financiamiento directo y valorado (mentorías, asesorías, difusión en prensa, nominación a premios, participación en eventos del ecosistema emprendedor y de capital de riesgo, capacitación en transferencia, innovación, emprendimiento e inversión). Provides strategic support to accelerate the commercial and corporate development of Science and Technology Based Companies, support for raising capital in an early stage; access to the HUBTEC Community (mentors, national and international advisors, investment funds, HUBTEC alumni); direct and valued financing (mentoring, consulting, press dissemination, nomination for awards, participation in entrepreneurial and venture capital ecosystem events, training in transfer, innovation, entrepreneurship, and investment).	Nacional National	20	T&C: TRAINING AND COMPETENCE, CHASKI, PALPA, MYCONATIVA, BIOAERA, INVERSKIN, WINETECH





**Administradora** / General Partner  
IncubaUdeC

Plataforma de apoyo al emprendimiento tecnológico de la Universidad de Concepción. Asesora a emprendimientos de base tecnológica en su puesta en marcha, validación, crecimiento, inversión e internacionalización. Además, a través de diversos servicios de inteligencia de negocios disponibles, busca que las startups apoyadas alcancen un impacto económico, social y ambiental.

Support platform for technological of the University of Concepción. Advises technology-based ventures in their start-up, validation, growth, investment and internationalization. In addition, through various business intelligence services available, it helps supported startups achieve an economic, social and environmental impact.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Servicios de Incubación</b>	Servicios de apoyo a emprendimientos de base tecnológica materializados en un modelo de incubación que permite definir el soporte según el nivel de madurez de la solución y la naturaleza del emprendimiento. Support services for technology-based ventures embodied in an Incubation Model that allows support definition according to the level of maturity of the solution and the nature of the venture.	Ventanilla abierta Open window	Todas las etapas All stages		Formación/ Acceso a redes Training / Access to networks	Nacional National		
<b>Market Challenge</b>	Experiencia intensiva donde las startups, obtendrán competencias que les permitan desarrollar su estrategia de comercialización y definir los objetivos anuales de su plan comercial. Intensive experience where startups will obtain skills that allow them to develop their marketing strategy and define the annual objectives of their business plan.	Ventanilla abierta Open window	Incubación (validación) Incubation (validation)		Formación Training	Nacional National		
<b>Programa de Aceleración</b>	Entrenamiento enfocado en fortalecer el plan de escalamiento de las startups con alto potencial de crecimiento, a través de un programa estructurado de fortalecimiento de capacidades y elaboración de deck de inversión, que permita enfrentar un proceso de levantamiento de capital exitoso. Training focused on strengthening the scaling plan of startups with high growth potential, through a structured program of capacity building and development of investment deck, which allows facing a successful capital raising process.	Ventanilla específica Specific window	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)		Formación/ Conexión con fondos de inversión Training/ Connection with large companies and potential businesses	Nacional National		





<b>Red de mentores</b>	<p>Red de Mentores IU de la Universidad de Concepción busca apoyar a emprendedores de alto potencial a través de la conexión con profesionales experimentados de diversas áreas, ex alumnos(as) de la Universidad, líderes de empresas graduadas, empresarios, empresarias y expertos(as) de nivel internacional.</p> <p>IU Mentor Network of the University of Concepción seeks to support high-potential entrepreneurs through the connection with experienced professionals from various areas, alumni of the University, leaders of graduated companies, businessmen, businesswomen and experts at international level.</p>	Ventanilla abierta Window open	Todas las etapas All stages	Formación Training	Nacional National
<b>Innovación Corporativa</b>	<p>Vinculación con empresas e instituciones a través de la co-creación de programas de innovación abierta, corporate venture y gestión de la innovación.</p> <p>Linking with companies and institutions through the co-creation of open innovation programs, corporate venture and innovation management.</p>	Ventanilla abierta Open window	Todas las etapas All stages	Conexión con grandes empresas y posibles negocios Connection with large companies and potential businesses	Nacional National
<b>Programa Exploración Tecnológica</b>	<p>Empresas y/o startups formalizadas, nacionales o internacionales, que sean dueñas o representantes exclusivos de la tecnología que soluciona alguno de los desafíos presentados por empresas y que cuentan con, al menos, un prototipo validado en un ambiente real.</p> <p>Formalized companies and/or startups, national or international, owners or exclusive representatives of the technology that solves any of the challenges presented by companies and have at least one prototype validated in a real environment.</p>	Ventanilla abierta Open window	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	Conexión con grandes empresas y posibles negocios. Connection with large companies and potential businesses	Nacional National
<b>Desafío Conexión</b>	<p>Iniciativa que vincula a alumnos de pregrado y postgrado con la gran empresa, a través de proyectos de innovación de corta duración o “desafíos”.</p> <p>Program that connects undergraduate and graduate students with large companies, through short-term innovation projects or “challenges.”</p>	Ventanilla específicas Specific window	Pre.-incubación (ideas) Pre-incubation (ideas)	Conexión con grandes empresas y posibles negocios Connection with large companies and potential businesses	Nacional National
<b>Reactiva tu Pyme</b>	<p>Programa que apoya a emprendedores(as) de 10 comunas pertenecientes a las regiones de Maule, Biobío y Araucanía. Busca transformar el emprendimiento local en emprendimientos dinámicos, y que, por medio de la innovación alcancen la competitividad y reactivación económica.</p> <p>Program that supports entrepreneurs from 10 communes belonging to the regions of Maule, Biobío and Araucanía. It seeks to transform local entrepreneurship into dynamic ventures that achieve competitiveness and economic reactivation through innovation.</p>	Ventanilla específicas Specific window	Sin clasificación Unrated	Formación Training	Nacional National





<p><b>Level UP</b></p>	<p>Fondo de inversión que entrega hasta \$60MM más un programa de aceleración integral a emprendedores/as en etapa de escalamiento, que cuenten con proyectos de negocio de alto potencial de crecimiento, enfocados en soluciones innovadoras que impulsan por medio de la tecnología, la adaptación de las industrias al cambio climático y la reducción de sus impactos.</p> <p>Investment fund that delivers up to \$60MM plus a program of comprehensive acceleration for entrepreneurs in the scaling stage that have business projects with high growth potential, focused on innovative solutions that promote the adaptation of industries to climate change and reduction of their impacts through technology.</p>	<p>Ventanilla específicas Specific window</p>	<p>Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)</p>		<p>Formación Training</p>	<p>Nacional National</p>		
<p><b>Conectadas TechEmpower</b></p>	<p>Impulsa crecimiento de emprendedoras científico tecnológicas de la Región del Biobío con la entrega de formación teórico-práctica en emprendimiento e innovación con enfoque de género, el desarrollo individual y colectivo de habilidades y conocimientos para validar comercialmente sus ideas de negocios, y asesoría en levantamiento de capital privado y público.</p> <p>Promotes growth of scientific and technological women entrepreneurs from the Biobío Region through the delivery of theoretical-practical training in entrepreneurship and innovation with a gender focus, the development of individual and collective skills and knowledge to commercially validate their business ideas, and advise on raising private and public capital.</p>	<p>Ventanilla específicas Specific window</p>	<p>Incubación (validación) Incubation (bonding)</p>		<p>Formación Training</p>	<p>Nacional National</p>		
<p><b>Torneo Verde</b></p>	<p>Programa diseñado para apoyar a estudiantes de educación superior de la Región del Biobío a crear soluciones innovadoras para problemáticas de cambio climático y gases de efecto invernadero propuestas por empresas de la región.</p> <p>Program designed to support higher education students from the Biobío Region to create innovative solutions to climate change and greenhouse gas problems proposed by companies in the region.</p>	<p>Ventanilla específicas Specific window</p>	<p>Pre-incubación (ideas) Pre-incubation (ideas)</p>		<p>Formación y facilitación de acceso a tecnologías de centros de I+D Training and facilitation of access to technologies from R&amp;D centers</p>	<p>Nacional National</p>		





**Administradora** / General Partner  
 Know Hub Chile: Hub de Innovación y Transferencia Tecnológica

Corporación sin fines de lucro, nacida de una política pública que busca convertir a Chile en una economía y sociedad basada en el conocimiento.  
 Non-profit corporation, born from a public policy that seeks to transform Chile into a knowledge-based economy and society.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Desafío Avante</b>	Emprendimiento de base científica-tecnológica con tecnologías con potencial de resolver problemas del sector defensa y sector civil. Scientific-technological based entrepreneurship, with technologies that have potential to solve problems in the defense and civil sectors.	Ventanillas específicas (octubre) Specific windows (October)	Incubación (validación) Incubation (validation)	OTHER	Capacitaciones, apoyo en company building, inversión de USD 120K entre los participantes. Training, support for company building, investment of USD 120K among participants.	Nacional National	5	Acústica Marina, Innercore, Calmly, JakSol, Streltech
	Emprendimiento de base científica-tecnológica con tecnologías en 2 categorías. Categoría 1: ciberseguridad, cambio climático, y economía circular. Categoría 2: áreas donde pudiese existir algún desarrollo tecnológico que involucre ciencia y tecnología como: biotecnología, nanotecnología, robótica, IT, software, biología sintética, materiales y manufactura, sensores, tecnologías espaciales, entre otros. Scientific-technological-based entrepreneurship with technologies in 2 categories. Category 1: cybersecurity, climate change, and circular economy. Category 2: areas where there could be some technological development that involves science and technology such as biotechnology, nanotechnology, robotics, IT, software, synthetic biology, materials and manufacturing, sensors, and space technologies, among others.	Ventanillas específicas (abril, mayo) Specific windows (April, May)	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)		Entrenamiento I-Corps, de la National Science Foundation: ayuda a descubrir y consolidar un modelo de negocios con énfasis en su propuesta de valor y en su segmento de clientes, a través de la validación temprana con la industria. Apoyo de mentores nacionales e internacionales. I-Corps Training, from the National Science Foundation: helps discover and consolidate a business model with an emphasis on its value proposition and its customer segment, through early validation with the industry. Support from national and international mentors.	Nacional / Internacional National / International	9	Photio, Elementum, MOV, Bioproc, Beloop







www.magicalstartups.com

**Administradora** / General Partner  
Magical

**Magical es una aceleradora de negocios y fondo de inversión privado con más de 10 años de experiencia impulsando startups que están creando el futuro.**

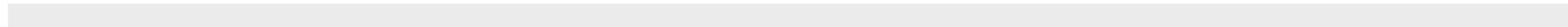
Magical is a business accelerator and private investment fund with more than 10 years of experience driving startups that are creating the future.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Magical I</b>	<p>Startups en etapa pre-semilla (pre-seed) de Chile que cuenten con desarrollos 100% digitales (software), que resuelvan un problema de amplia magnitud con foco en el modelo de negocios B2B o B2B2C, además de tener un equipo con experiencia en la industria con dedicación exclusiva y con complementariedad de roles. Deben contar con un grado de validación o tracción, con un MVP testado con clientes, ventas recurrentes o pilotos comerciales pagados.</p> <p>Startups in the pre-seed stage of Chile that have 100% digital developments (software), dedicated to solving wide magnitude problems with focus on the B2B or B2B2C business model, in addition to having a team with experience in the industry with exclusive dedication and with complementary roles. They must have a degree of validation or traction, with an MVP tested with clients, recurring sales or paid commercial pilots.</p>	Ventanilla abierta Open window	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	<p>Acompañamos para resolver brechas, potenciar fortalezas, definir objetivos y métricas de seguimiento. Plan de trabajo personalizado, red de expertos a disposición, red de contactos. Pertencer a la Comunidad Magical que busca a través de la colaboración y distintas instancias de encuentro, generar sinergias entre emprendedores, empresas e inversionistas.</p> <p>Support to solve gaps, enhance strengths, define objectives and follow-up metrics. Personalized work plan, network of experts available, contact networks. Belonging to the Magical Community that seeks, through collaboration and different meeting instances, develop synergies among entrepreneurs, companies and investors.</p>	Nacional National	35	Zippedi, SimpliRoute, Instacrops, Colektia, Datamind, Vitawallet, StrongByForm





<b>Magical II</b>	<p>Fondo 100% privado que busca invertir en startups de etapa pre-semilla (pre-seed) de Latinoamérica que cuenten con desarrollos 100% digitales (software), que resuelvan un problema de amplia magnitud para Latinoamérica o el mundo con foco en el modelo de negocios B2B o B2B2C, además de tener un equipo con experiencia en la industria con dedicación exclusiva a la startup y con complementariedad de roles. Las startups deben contar con un grado de validación o tracción, mediante un MVP testeado con clientes, ventas recurrentes o pilotos comerciales pagados.</p> <p>100% private fund that seeks to invest in pre-seed stage startups in Latin America that have 100% digital developments (software), dedicated to solving wide magnitude problems with focus on the B2B or B2B2C business model, in addition to having a team with experience in the industry with exclusive dedication and with complementary roles. They must have a degree of validation or traction, with an MVP tested with clients, recurring sales or paid commercial pilots.</p>	<p>Ventanilla abierta Open window</p>	<p>Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)</p>	<p>AGNOSTIC</p>	<p>Acompañamos para resolver brechas, potenciar fortalezas, definir objetivos y métricas de seguimiento. Plan de trabajo personalizado, red de expertos a disposición, red de contactos. Pertencer a la Comunidad Magical que busca a través de la colaboración y distintas instancias de encuentro, generar sinergias entre emprendedores, empresas e inversionistas.</p> <p>Support to solve gaps, enhance strengths, define objectives and follow-up metrics. Personalized work plan, network of experts available, contact networks. Belonging to the Magical Community that seeks, through collaboration and different meeting instances, develop synergies among entrepreneurs, companies and investors.</p>	<p>Nacional/ Internacional National/ International</p>	<p>3</p>	<p>Pignus, Simbiótica, Aictive</p>
-------------------	--	---	---	-----------------	--	--	----------	------------------------------------





**Administradora** / General Partner  
UDD Ventures

**Gestores del Fondo** / Managing Partners  
Ángel Morales , Catalina Aguilar

UDD Ventures es una aceleradora de negocios que tiene como misión potenciar emprendimientos innovadores en etapas de desarrollo tempranas, a través del acompañamiento continuo del emprendedor; proporcionando conocimientos específicos, herramientas de apoyo, soporte, asesoría y vinculación con redes relevantes para la creación de valor, de tal forma que cada emprendimiento materialice su idea de manera exitosa.

UDD Ventures is a business accelerator with the mission to promote innovative ventures in early stages, through the continuous accompaniment of the entrepreneur; providing specific knowledge, support tools, assistance, advice, and links with relevant networks for the creation of value, in such a way that each venture successfully materializes its idea.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<b>Potencia Startup</b>		Ventanillas específicas (marzo) Specific windows (March)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	EDTECH BIOTECH/HEALTHTECH MOBILITY/LOGISTICS	Red de Mentores UDDV, seguimiento UDDV Mentoring Network, follow-up	Nacional National	80	Izirisk, Kantoor , Rokin , Women4Sports, VSaaS, Safetymind
<b>Semilla Expande</b>		Ventanillas específicas (junio, diciembre) Specific windows (June, December)	<b>Incubación (validación)</b> Incubation (validation)	ECOMMERCE/MARKETPLACE PROPTECH/CONSTRUTECH	Red Mentores UDDV, PERKS, seguimiento Técnico-Financiero UDDV Mentor Network, PERKS, Technical-Financial follow-up	Nacional National	150	Flycrew, Comuniti, Lookiar. HappyGift, Recoboards, WoT
<b>Semilla Inicia</b>		Ventanillas específicas (junio, diciembre) Specific windows (June, December)	<b>Incubación (validación)</b> Incubation (validation)	BIOTECH/HEALTHTECH SHARED ECONOMY DATA ANALYTICS	Red Mentores UDDV, PERKS, seguimiento Técnico-Financiero UDDV Mentor Network, PERKS, Technical-Financial follow-up	Nacional National	150	W-Finder, Naut, Burnout-Zero, RAFI, MyWacc
<b>Servicio de Aceleración</b>		Ventanillas específicas (marzo, agosto) Specific windows (March, August)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	ECOMMERCE/MARKETPLACE DATA ANALYTICS BIOTECH/HEALTHTECH	Consejo de Asesorías, asesor personalizado Advisory Council, personalized adviser	Nacional National	100	Flycrew, Comuniti, Lookiar, HappyGift, Recoboards, WoT
<b>Servicio de Mentoría</b>		Ventanillas específicas (marzo, agosto) Specific windows (March, August)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	TRAVEL/TOURISM FINTECH/INSURTECH MARKETING	Mentor, 5 sesiones Mentor, 5 sessions	Nacional National	100	Flycrew, Comuniti, Lookiar, HappyGift, Recoboards, WoT
<b>Red de inversionistas Ángeles UDDV</b>		Ventanillas específicas (junio) Specific windows (June)	<b>Aceleración (expansión)</b> Acceleration (expansion)	AGTECH/FOODTECH DATA ANALYTICS FINTECH/INSURTECH	Asesorías financieras, PERKS, mentores UDD Financial advice, PERKS, UDD mentors	Nacional National	10	







<https://cvc.adretail.cl>

**Institución / Institution**  
 ABC Ventures (ABCDin)

**CVC asociado a retail y fintech.**  
 CVC associated to retail and fintech.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
Retail y Fintech Retail and Fintech		Ventanilla abierta Open window	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	FINTECH/INSURTECH OTHER	Pilotear soluciones Pilot solutions	Nacional National	1	Vitawallet







[www.agrosuper.cl/innovacion-abierta](http://www.agrosuper.cl/innovacion-abierta)

**Institución / Institution**  
Agrosuper

**Líderes / Leaders**  
Rodrigo Arias

La unidad de Corporate Venturing es abierta a las distintas herramientas, dependiendo de cada caso, utiliza instrumentos como el Venture Client, Venture Building y/o Notas convertibles como una posibilidad para hacer negocios.

Corporate Venturing unit is open to different tools, depending on each case, uses instruments such as the Venture Client, Venture Building and/or Convertible Notes as a possibility to do business.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<p>Escalar las soluciones implementadas y seguir cerrando nuevos casos de éxito y de impacto transversal bajo los ejes medioambiente, disrupción digital y Foodtech.</p> <p>Scale the implemented solutions and keep closing new success stories and transversal impact under the axes of environment, digital disruption, and Foodtech.</p>	Corporate Venturing			AGTECH/FOODTECH OTHER		Global Global	80 (2022)	Bioelements, Gregario, Kran







**Institución / Institution**  
Banco Bci

**Líderes / Leaders**  
Eugenio Von Chrismar Carvajal

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
Programa Bci Startup Bci Startup Program	<p>Iniciativa destinada a integrar a startups o empresas, nacionales o internacionales como potenciales partners del banco.</p> <p>Initiative aimed at integrating startups or companies, national or international, as potential partners for the bank.</p>	Ventanilla abierta Open window	Incubación (validación) Incubation (validation)	FINTECH/INSURTECH ECOMMERCE/MARKETPLACE MARKETING		Nacional National		Desafío Ecommerce, Desafío Motor de Riesgo para Factoring, Desafío Última Milla





**Institución / Institution**  
Coopeuch CVC

**Líderes / Leaders**  
Felipe González

**Cooperativa de ahorro y crédito.**  
Savings and credit cooperative.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
Vehículo de Venture Cliente Venture Client Vehicle	Soluciones tecnológicas y fintechs que aporten valor a Coopeuch y a la inclusión financiera en cualquier ámbito. Technological solutions and fintechs that add value to Coopeuch and to financial inclusion in any area.	Scouting Scouting	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	FINTECH/INSURTECH DATA ANALYTICS	Realización de POC, pilotos dentro de la organización. Relación con activos estratégicos de Coopeuch. Implementation of PoC, pilots within the organization. Relationship with strategic assets of Coopeuch.	Nacional National	1 M&A 8 Vehículo Venture Client	







---

**Institución** / Institution  
Enaex

---

**Líderes** / Leaders  
Pablo Martínez

---

**Adquisición de empresas y desarrollo de proyectos.**  
Acquisition of companies and projects development.

---







[www.openinnovability.com](http://www.openinnovability.com)

**Institución / Institution**  
Enel

**Líderes / Leaders**  
Hernán Acuña

10 Innovation Hubs en EE.UU., Israel, España, Italia, Brasil y Chile. Tres laboratorios dedicados al trabajo con startups, dos de ellos en Israel y uno en Brasil. Estas iniciativas nacen a raíz del compromiso del Grupo con la innovación y la sostenibilidad, fomentando la colaboración activa con startups a través del asesoramiento tecnológico, acceso a data e instalaciones para testeo, así como también, la oportunidad de trabajar con los distintos partners y países donde el grupo está presente.

10 Innovation Hubs in the US, Israel, Spain, Italy, Brazil and Chile. Three laboratories dedicated to working with startups; two of them in Israel and one in Brazil. These initiatives arise from the Group's commitment to innovation and sustainability, promoting active collaboration with startups through technological advice, access to data and testing facilities, as well as the opportunity to work with different partners and countries, where the group is present.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
<p>Proceso contempla recepción de desafíos y establecimiento de objetivos por parte de las líneas de negocio de Enel; scouting global de startups a través de redes, bases de datos internas, aceleradoras y VCs, realizado por los Innovation Hubs en cada una de sus áreas geográficas; presentación de alternativas filtradas a las líneas de negocio; elección de startups por parte de las líneas de negocios de acuerdo con el fit; coordinación de encuentros para entendimiento en profundidad de solución y generación de propuesta de PoC (Prueba de Concepto). Acompañamiento de PoC (opcional).</p> <p>Process includes receipt of challenges and establishment of objectives by Enel's business lines; global scouting startups through networks, internal databases, accelerators, and VCs, carried out by the Innovation Hubs in each geographical area; presentation of filtered alternatives to the business lines; choice of startups by the business lines according to the fit; coordination of meetings for the in-depth understanding of the solution and generation of PoC (Proof of Concept) proposal. PoC support (optional).</p>		Scouting Scouting		GREENTECH/CLEANTECH MINING/ENERGY DATA ANALYTICS	Acceso a data e instalaciones para testeos. Pagos por adelantado en contrato de Pruebas de Concepto. Proceso de contratación simplificado. Access to data and testing facilities. Advance payments in Proof of Concept contract. Simplified hiring process.		Más de 15.000 startups analizadas a nivel global. More than 15,000 startups analyzed globally.	Chattigo, Toku, Reuniwatt, Inbenta, Innspatial







**Institución / Institution**  
Entel  
Entel Explora

**Líderes / Leaders**  
Carlos Rodríguez, Patricia Elías

**Empresa de Tecnología y Telecomunicaciones. Aportante en VC Fondo CLIN administrado por Chile Global Ventures.**  
Technology and Telecommunications Company. Contributor in VC CLIN Fund managed by Chile Global Ventures.

Programas Programs	Foco Focus	Modalidad de postulación Application modality	Etapas Stage	Verticales del programa Program Verticals	Valor Agregado / Beneficios Value added / Benefits	Destino geográfico de la inversión Geographic destination of the investment	Portafolio histórico (número total de startups) Historical portfolio (total number of startups)	Casos representativos Representative cases
Explora Explora	<p>Emprendimientos tecnológicos y digitales, que cuenten con: un producto o servicio validado en usuarios/clientes (TRL 8 hacia arriba); ofrezcan un modelo de negocio escalable; trabajen con soluciones innovadoras, en base a tendencias tecnológicas como: Blockchain/Internet de las Cosas/Big Data / IA/Smart City / SmartBuilding/ VR / AR/Smart Home; y solucionen un dolor de Entel o exista sinergia para un negocio conjunto en soluciones digitales.</p> <p>Technological and digital ventures that have: a product or service validated in users/customers (TRL 8 upwards); offer a scalable business model; work with innovative solutions, based on technological trends such as Blockchain / Internet of Things / Big Data / AI / Smart City / SmartBuilding / VR / AR / Smart Home; and solve a problem for Entel or there is synergy for a joint business in digital solutions.</p>	Scouting Scouting	Aceleración (expansión) Acceleration (expansion)	AGNOSTIC	<p><b>Sinergias de operación o negocio conjunto con Entel. Respaldo de marca, extensión de fuerza de venta y marketing.</b></p> <p>Operation synergies or joint business with Entel. Brand support, sales force extension, and marketing.</p>	Nacional National	<p><b>40 (startups con las que opera Entel)</b></p> <p>40 (startups with which ENTEL operates)</p>	Hydroscada, Omnyx, Webdax, Dynamic Wings, Tech See





## 9.5

# Service Providers

## Service Providers

### Amazon Web Services (AWS)



AWS ofrece a las startups más de 200 servicios en la nube, incluyendo tecnologías como cómputo, bases de datos, generative IA y machine learning; para que puedan desarrollar y escalar sus aplicaciones de manera rápida y rentable. Su infraestructura segura y confiable, respaldada por un conjunto completo de herramientas de seguridad y conformidad, brinda tranquilidad a las startups. Junto con ello, la gran comunidad de clientes y socios de AWS, sumado al rápido ritmo de innovación, permite a las empresas aprovechar las últimas tecnologías y transformar sus negocios. Más del 83% de los 1.000 unicornios en todo el mundo usan AWS para crecer y escalar. Con equipo de especialistas en startups basado en Chile y todo el mundo, las apoya con programas, entrenamientos y créditos para comenzar sus emprendimientos.

AWS offers more than 200 cloud services for startups, including technologies such as Computing, Databases, Generative AI, and Machine Learning, enabling them to develop and scale their applications quickly and cost-effectively. Startups prefer to use it due to its secure and reliable infrastructure, backed by a comprehensive set of security and compliance tools. Furthermore, AWS's large community of customers and partners, combined with its rapid pace of innovation, allows businesses to leverage the latest technologies and transform their operations. Over 83% of the world's 1,000 Unicorns use AWS to grow and scale. With a team of startup specialists based in Chile and around the world, AWS supports startups with programs, training, and credits to start their ventures.

<https://aws.amazon.com/>

### AZ



albagli zaliasnik (az) es una firma “full service” con más de 30 años de experiencia en la industria legal. Cuenta con más de 50 profesionales con experiencia en más de 35 áreas de práctica, entre las cuales destaca temas de capital de riesgo y emprendimiento. Poseen vasta experiencia en rondas de inversión temprana, creando estrategias y vehículos para la inversión y crecimiento, procesos de due diligence, negociación en materias de inversión, gobierno corporativo, planificación tributaria y vías de financiamiento, como deudas simples, notas convertibles, créditos Corfo, entre otros. Asimismo, brindan consejo y apoyo legal a sus clientes en los procesos de cierre, desinversión o exit, como etapa final del proceso. Además ofrece asesoría integral en una amplia gama de materias, tales como procesos de fusiones y adquisiciones, garantías, entre otros asuntos.

Albagli Zaliasnik (AZ) is a full-service firm with over 30 years of experience in the legal industry. With more than 50 professionals and expertise in over 35 practice areas, including venture capital and entrepreneurship, they have extensive experience in early-stage investment rounds, creating strategies and vehicles for investment and growth, due diligence processes, investment negotiation, corporate governance, tax planning, and financing alternatives such as simple debts, convertible notes, Corfo credits, among others. Additionally, they provide legal advice and support to their clients in closing, divestment, or exit processes. They also offer comprehensive advice on a wide range of matters, such as merger and acquisition processes, and guarantees, among other issues.

<https://www.az.cl/>



Carey

---

/Carey

Carey es el estudio de abogados más grande de Chile, y tiene vasta experiencia en Venture Capital, asesorando a clientes nacionales e internacionales desde sus etapas iniciales hasta su proceso de internacionalización. Trabaja en todo tipo de financiamiento de capital de riesgo, con el objetivo de convertirse en un asesor estratégico para emprendedores y compañías innovadoras, apoyándolas en cada etapa de su crecimiento, incluyendo capital semilla, rondas de etapa temprana y de crecimiento, financiamiento vía deuda, rondas de inversionistas ángeles, due diligence, materias de gobierno corporativo y planificación tributaria. También apoya a fondos de inversión en su proceso de formación y en la búsqueda de las estructuras más eficientes para satisfacer las necesidades de los inversionistas y las organizaciones que les proporcionan recursos financieros.

Carey is Chile's largest law firm, with extensive experience in Venture Capital, advising national and international clients from their early stages to their internationalization process. It works on all types of venture capital financing, aiming to become a strategic advisor to entrepreneurs and innovative companies, supporting them at every stage of their growth, including seed capital, early and growth-stage rounds, debt financing, angel investor rounds, due diligence, corporate governance, and tax planning. Carey also supports investment funds in their creation process and in finding the most efficient structures to meet the needs of investors and organizations that provide financial resources.

<https://www.carey.cl>

Landmark

---

LANDMARK  
ALANTRA GROUP

Landmark Alantra Group es el banco de inversión parte del grupo Alantra, y ha asesorado exitosamente a founders y fondos de venture capital en procesos de búsqueda de socios estratégicos. Landmark provee servicios de asesoría financiera a compañías locales e internacionales y a accionistas en toda América Latina, especializándose en transacciones de “mid-market”. Ofrece servicios de asesoría en fusiones y adquisiciones de empresas, asociaciones, reestructuraciones de deuda y obtención de financiamiento. Se destaca por su trayectoria en procesos de venta de empresas en las verticales de software, ecommerce, transformación digital, media y fintech, las que ha ejecutado junto a la oficina de tech de Alantra en San Francisco, California.

Landmark Alantra Group is the investment bank part of the Alantra group and has successfully advised founders and venture capital funds in the process of seeking strategic partners. Landmark provides financial advisory services to local and international companies and shareholders throughout Latin America, specializing in “mid-market” transactions, and offers advisory services in mergers and acquisitions, partnerships, debt restructuring, and financing. Alantra is well-known for its track record in selling companies in the software, e-commerce, digital transformation, media, and fintech verticals, which has been executed alongside Alantra's tech office in San Francisco, California.

<https://www.landmark-cap.com/>



# Directorio de asociaciones de capital privado de Latam





## ABVCAP

abvcap.com.br

ABVCAP es una organización sin fines de lucro que representa a la industria de capital privado y capital de riesgo, y que tiene como objetivo facilitar la relación entre los miembros globales y locales de la comunidad de inversión a largo plazo, proporcionando un entorno que favorece el debate y fomenta el fortalecimiento de las relaciones. Promueve programas de capacitación; desarrolla estudios e investigaciones sobre la industria; difunde datos confiables de la industria; y fomenta buenas prácticas entre sus miembros y las empresas que invierten en la industria. También busca fomentar el intercambio de mejores prácticas, así como un entorno saludable para la expansión de la cultura de inversión a largo plazo.

ABVCAP is a non-profit organization that represents the private equity and venture capital industry, with the objective to facilitate the relationship between the global and local members of the investment community in the long term, providing an environment that favors debate and encourages the strengthening of relationships. Promotes training programs, develops studies and research on the industry, disseminates reliable industry data, and promotes good practices among its members and companies that invest in the industry. It also seeks to foster best practices as well as a healthy environment for the expansion of the investment culture in the long term.

**Año de creación / Year of creation:** 2000

**Número de miembros VC / Number of VC members:** 40

**Contacto / Contact:**

Cristiane Nascimento - [cnascimento@abvcap.com.br](mailto:cnascimento@abvcap.com.br)

## AMEXCAP

amexcap.com

La Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP) es una organización sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor. Su objetivo es desarrollar y fortalecer de la relación con inversionistas institucionales; generar un mayor número y frecuencia de las transacciones; mantener las relaciones con autoridades y reguladoras para mejorar la competitividad de la industria; y promocionar y difundir la industria a nivel nacional e internacional.

The Mexican Association of Private Capital (AMEXCAP) is a non-profit organization with the mission to promote the development of private capital and entrepreneurial capital industry. Its objective is to develop and strengthen the relationship with institutional investors, generate a greater number and frequency of transactions, maintain relations with authorities and regulators to improve the competitiveness of the industry, and promote and disseminate the industry at a national and international level.

**Año de creación / Year of creation:** 2003

**Número de miembros VC / Number of VC members:** 26

**Contacto / Contact:**

[info@amexcap.com](mailto:info@amexcap.com)

## ARCAP

arcap.org

La Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP) es una asociación sin fines de lucro que tiene el objetivo contribuir al crecimiento de la actividad económica de Argentina a través del desarrollo de la industria de capital privado local y de su inserción en mercados internacionales; impulsar las inversiones en distintos sectores; generar y divulgar herramientas de información sobre las novedades y actividades de la industria; promover la generación de estadísticas y estudios sobre la contribución de estas inversiones a la economía; y fomentar la adopción de mejores prácticas con estándares éticos y profesionales que faciliten la participación de inversionistas institucionales extranjeros en la Argentina.

The Argentine Association of Private, Entrepreneurial and Seed Capital (ARCAP) is a non-profit association with the objective to contribute to the growth of economic activity in Argentina through the development of the local private capital industry and its insertion in international markets, promote investments in different sectors, generate and disseminate information tools regarding industry news and activities, promote the generation of statistics and studies on the contribution of these investments to the economy, and promote the adoption of best practices with ethical and professional standards that facilitate participation of foreign institutional investors in Argentina.

**Año de creación: 2009, relanzada en 2016**

**Year of creation:** 2019, relunched in 2016

**Número de miembros VC / Number of VC members:** 54

**Contacto / Contact:**

Fernando Paez - [fpaezsolchaga@arcap.org](mailto:fpaezsolchaga@arcap.org)





## BOCAP

bocap.org

Bocap nace para exponer a sus miembros a las oportunidades de conexión, espacios de educación, relevamientos de data y exposición a las mejores prácticas en cuanto a capital emprendedor se refiere. Tiene como objetivo educar sobre la actividad de inversión de capital emprendedor y semilla; exponer a la comunidad emprendedora a las mejores prácticas en la inversión de capital emprendedor; levantar información sobre capital emprendedor en Bolivia; ser la organización conectora con otras organizaciones de América Latina dedicadas al capital semilla y emprendedor.

Bocap was born to expose its members to connection opportunities, educational spaces, data surveys and best practices in terms of entrepreneurial capital. Its objective is to educate about the investment activity of entrepreneurial and seed capital, expose the entrepreneurial community to best practices in venture capital investment, collect information on entrepreneurial capital in Bolivia, act as a connecting bridge with other organizations in Latin America dedicated to seed and entrepreneurial capital.

**Año de creación / Year of creation: 2022**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 3**

**Contacto / Contact:**  
info@bocap.com

## CAPCA

capca.info

La Asociación de Venture Capital de Centroamérica y El Caribe (CAPCA) es una organización sin fines de lucro que agremia a los agentes del ecosistema de capital emprendedor. Busca generar conexiones entre inversionistas, emprendedores y distintos actores del ecosistema de inversión por medio de actividades, eventos y reportes. Sus objetivos son: aumentar la inversión de capital emprendedor; promover espacios de colaboración e intercambio de buenas prácticas en el ecosistema de inversión; generar información y reportes de inversiones; y colaborar con el sector público para generar cambios que impacten positivamente procesos de inversión local.

The Central American and Caribbean Venture Capital Association (CAPCA) is a non-profit organization that brings together stakeholders in the venture capital ecosystem. This association seeks to generate connections between investors, entrepreneurs, and various actors in the investment ecosystem through activities, events, and reports. CAPCAS objectives are: to increase venture capital investment; promote spaces for collaboration and exchange of best practices in the investment ecosystem; generate investment information and reports; and collaborate with the public sector to generate changes that positively impact local investment processes.

**Año de creación / Year of creation: 2023**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 23**

**Contacto / Contact:**  
lcalderon@capcainvest.com

## COLCAPITAL

colcapital.org

La Asociación Colombiana de Capital Privado busca lograr el desarrollo de la industria de capital privado en Colombia. De igual forma, tiene como objetivo representar el ecosistema de capital emprendedor en el país a través del involucramiento de nuevos actores y de la estructuración de proyectos e iniciativas que le permitan ser un punto de cohesión, buscar incrementar el flujo de capital en el ecosistema a través de la promoción de la comunidad inversionista local y global.

The Colombian Private Equity Association seeks to achieve the development of the private equity industry in Colombia. Similarly, its objective is to represent the entrepreneurial capital ecosystem in the country through the involvement of new actors and the structuring of projects and initiatives that allow it to be a point of cohesion, seeking to increase the flow of capital in the ecosystem through the promotion of the investment community local and global.

**Año de creación / Year of creation: 2012**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 34**

**Contacto / Contact:**  
info@colcapital.org





## ECUACAP

La Asociación Ecuatoriana de Capital Privado (ECUACAP) es una organización sin fines de lucro con el objetivo de fortalecer la industria de venture capital y private equity en Ecuador. Busca promover la colaboración entre los fondos de capital privado; generar informes sobre el mercado de capital privado en el país; educar acerca de la industria para fomentar un ecosistema fuerte; y promover oportunidades de inversión en Ecuador a nivel internacional.

The Ecuadorian Association of Private Capital (ECUACAP) is a non-profit organization with the objective of strengthening the venture capital and private equity industry in Ecuador. It seeks to promote collaboration between private capital funds, generate reports on the private capital market in the country, educate about the industry to foster a strong ecosystem, and promote investment opportunities in Ecuador at an international level.

**Año de creación / Year of creation: 2021**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 5**

**Contacto / Contact:**  
Carlos Córdoba - carlos@ecuacap.org

## PARCAPY

parcap.org

La Asociación Paraguaya de Venture Capital (PARCAPY), es una organización sin fines de lucro con la misión de promover y desarrollar la industria del capital de riesgo en Paraguay como motor dinamizador de la economía. Además de capacitar a los actores sobre el mundo de inversión; aumentar las de Inversiones locales e internacionales en emprendimientos paraguayos; y fomentar aumento de fondos y vehículos de inversión locales.

Association (PARCAPY) is a non-profit organization with the mission of promoting and developing the venture capital industry in Paraguay as a dynamic engine of the economy. In addition, provides training the actors on the world of investment, increase local and international investment in Paraguayan ventures, and promotes an increase in funds and local investment vehicles.

**Año de creación / Year of creation: 2021**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 5**

**Contacto / Contact:**  
info@parcap.org

## PECAP

pecap.pe

Tiene como objetivo generar información, visibilizar el desarrollo, y promover iniciativas de diálogo político en temas relativos al capital emprendedor, además de incentivar y asegurar buenas prácticas y altos estándares éticos en el mercado, e incrementar la diversidad e inclusión en el ecosistema de emprendimiento.

Its objective is to generate information, make development visible, and promote political dialogue initiatives on issues related to entrepreneurial capital, in addition to encouraging and ensuring good practices and high ethical standards in the market, as well as increasing diversity and inclusion in the entrepreneurial ecosystem.

**Año de creación / Year of creation: 2017**

**Número de miembros VC / Number of VC members: 16**

**Contacto / Contact:**  
Jenny Ruiz - jruiz@pecap.pe - comunicaciones@pecap.pe





## URUCAP

urucap.org

Urucap es una asociación sin fines de lucro que reúne a firmas de capital de riesgo, semilla, así como inversores ángeles, empresas de diversos rubros y otros actores clave. Tiene como objetivo integrar y desarrollar la industria de capital privado, capital de riesgo e inversión semilla, generando más oportunidades para inversores y emprendedores, con el objetivo de generar un impacto positivo.

Urucap is a non-profit association that brings together venture and seed capital firms, as well as angel investors, companies from various industries, and other key players. Its objective is to integrate and develop the private capital, venture capital, and seed investment industry, creating more opportunities for investors and entrepreneurs, with the aim of generating a positive impact.

Año de creación / Year of creation: 2022

Número de miembros VC / Number of VC members: 31

Contacto / Contact:  
contacto@urucap.org

## VENECÁPITAL

venecapital.org

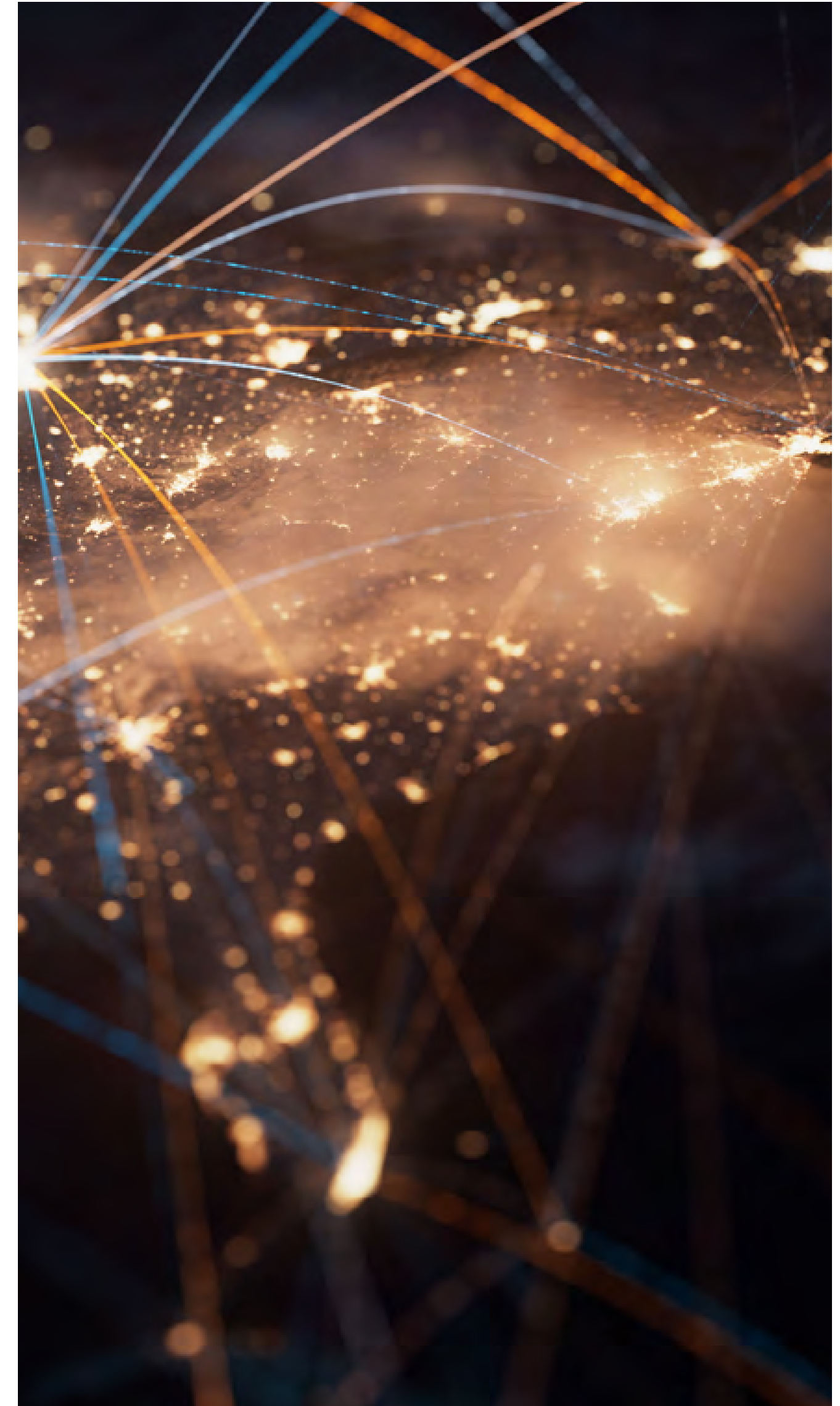
La Asociación Venezolana de Capital Privado Venecápital, A.C. tiene como objetivo promocionar a Venezuela como país destino de inversiones de capital privado; representar los intereses del sector; fomentar la regulación moderna y competitiva; organizar el intercambio de ideas e información entre sus miembros; fomentar la participación de la comunidad de inversionistas local e internacional; difundir y promocionar el sector; generar información estadística y desarrollar estudios relevantes; apoyar el desarrollo profesional y educativo; y generar mayor número y frecuencia de operaciones de capital privado.

The Venezuelan Association of Private Capital Venecápital, AC promotes Venezuela as a destination country for private capital investments, represents the sector, promotes modern and competitive regulation, organizes ideas and information exchange among its members, encourages the participation of the local and international investment community, disseminates and promotes the sector, generates statistical information and develops relevant studies, supports professional and educational development, and generates a greater number and frequency of private capital operations.

Año de creación / Year of creation: 2021

Número de miembros VC / Number of VC members: 7

Contacto / Contact:  
Maria Fernanda Pacheco - gerencia@venecapital.org







20  
24

20  
24