



Asociación Chilena de  
Venture Capital

# IMPACT REPORT 2026

[acvc.cl](https://acvc.cl)



# Takeaways

## Mundo / World

Durante el 2025, el financiamiento del venture capital se recuperó con fuerza, alcanzando **US\$ 469.000 millones**, el nivel más alto desde 2022, y aumentando un 47% interanual. (CB Insights)

*/ During 2025, venture capital funding recovered strongly, reaching US\$ 469 billion, the highest level since 2022, and up 47% year-over-year. (CB Insights)*

## IA / AI

El 2025 fue un año de récords para la IA. Recaudó a nivel mundial **US\$ 225.800 millones**, casi el doble que en 2024, y casi la mitad (48%) del total de lo invertido en VC (CB Insights).

*/ 2025 was a record year for AI. It raised US\$ 225.8 billion globally, nearly double that of 2024, and almost half (48%) of total VC investment. (CB Insights)*

## Latam / LATAM

Los inversionistas se enfocaron en rondas seed y de etapa temprana. Estas últimas sumaron **US\$ 2.200 millones**, lo que significó un aumento del 30% respecto de 2024 y, a su vez, el mayor monto desde 2022. (LAVCA)

*/ Investors focused on seed and early-stage rounds. The latter totaled US\$2.2 billion, a 30% increase over 2024 and the highest amount since 2022.*

## Chile / In Chile

En 2025 alcanzó una inversión total de **US\$ 813 millones**, con **un alza de más de 160% respecto de 2024**, y acercándose a lo logrado en 2023, con US\$ 898 millones (ACVC).

El monto de los tickets aumentó. El 37,5 % de las rondas fueron de menos de US\$ 500 mil, lo que representó una baja frente al 46% del periodo anterior. Además, el 27% fue de menos de US\$ 300 mil, frente al 55% que tuvo este rango en 2024 (ACVC).

*/ In 2025, total investment reached US\$ 813 million, up more than 160% compared to 2024, approaching the 2023 figure of US\$ 898 million. (ACVC)*

*Ticket sizes increased. 37.5% of rounds were under US\$ 500K, down from 46% in the previous period. Additionally, 27% were under US\$ 300K, compared to 55% in that range in 2024. (ACVC)*

1

**2025**

/ The 2025

2

**ACVC**

/ ACVC

**El Venture Capital**

/ Venture Capital

3

**Impacto del Venture Capital**

/ Impact of VC

4

**Cifras ACVC**

/ ACVC Figures

5

**El Corporate Venture Capital**

/ Corporate Venture Capital

6

**Actividades**

/ Activities

7

**Prensa y Comunicaciones**

/ Press and Communications

8

**Directorio de Miembros**

/ Directory of Members

9

**Directorio de asociaciones de capital privado de Latam**

/ Latam Private Equity Associations Directory



# 1

## 2025

*The 2025*



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

La Asociación Chilena de Venture Capital presenta su “Impact Report ACVC 2026”. Este documento recopila, analiza y difunde información sobre las actividades de inversión de sus miembros y socios de la industria, así como de otros actores relevantes a nivel regional y mundial. El trabajo detrás del informe no solo refleja uno de los objetivos de la asociación, la generación de datos fidedignos y precisos, sino que también se convierte en uno de los instrumentos con los que la ACVC contribuye al desarrollo del venture capital (VC) en el país.

Sin duda, 2025 fue un año muy especial para la industria del venture capital a nivel global por varias razones. Sus números son la señal más elocuente; indican que el llamado “invierno del venture capital” terminó y que comenzó una primavera que ha seguido reflejándose en la actividad de los primeros meses de 2026. Pero esta no es una primavera común. Si bien el dinamismo de la inteligencia artificial (IA), con sus enormes inversiones y valorizaciones, podría interpretarse como señal de un nuevo boom de la industria, el resto de la actividad ha tenido mayor mesura, con un enfoque más reflexivo y cauteloso frente a las inversiones, como consecuencia directa de las lecciones que dejó el auge de la pandemia y su posterior desplome.

Esta dualidad, frenesí en la inversión versus cautela, enfrenta al VC a un escenario desconocido, donde las voces de alerta sobre una burbuja, financiera y tecnológica, de la IA no son pocas. Independientemente de si se está de acuerdo o no con dichos comentarios, lo cierto es que nuevamente la industria



se encuentra en un punto de inflexión, donde lo que se haga, se invierta, se regule y se desarrolle podría definir el futuro de la humanidad, al menos en el corto plazo.

Aunque sin duda la pandemia fue una catástrofe global, cuyas consecuencias aún no se han medido por completo, para la industria del venture capital fue un momento de infinitas oportunidades. Y aunque esas oportunidades fueron tomadas y desarrolladas por el VC, la naturaleza inédita e imprevista de la situación llevó a ciertos excesos en las valorizaciones y en inversiones mal enfocadas. Las consecuencias de ello se vivieron con un alto costo para la industria en los años siguientes, pero también generaron aprendizajes que actualmente se reflejan en el comportamiento del mercado.

Hoy los inversionistas priorizan números y métricas reales cuando evalúan las startups en las que invierten, cuidan más sus propios portafolios y son mucho más precavidos al momento de definir el valor de las compañías. No obstante, es válido argumentar en sentido contrario, respecto a que nada de esto está pasando con la IA, donde parece que el temor de quedarse afuera (“FOMO”) nuevamente supera a las decisiones de inversión más meditadas, tal como ocurrió en muchos casos en la pandemia. Sin embargo, esta lectura resulta insuficiente para analizar la complejidad del momento actual. El vertiginoso ritmo de desarrollo de la IA dificulta aplicar los mismos criterios de medida que en otras verticales.

Nadie puede negar que la IA está cambiando el mundo y aún falta mucho para tener mayor claridad sobre todas las implicancias, positivas y negativas, que tiene esta tecnología. Pero desde la perspectiva del capital de riesgo, este es un

momento en que su actividad puede influir como nunca antes en la humanidad y en su bienestar.

Las plataformas de comercio electrónico, la movilidad compartida, las vacunas en tiempo récord o las carnes de laboratorio son solo una mínima fracción de todo lo que ha posibilitado el venture capital. Actualmente todo ello, y prácticamente todo lo que aún está por desarrollarse, tiene a la IA como base.

Por eso hoy más que nunca, Chile no puede dejar de fortalecer su industria de VC, e incluso acelerar su desarrollo. Las cifras de 2025 del ecosistema chileno son muy alentadoras, lo que refleja que este ha seguido afianzándose, madurando y adaptándose. Sin embargo, el mercado local aún enfrenta el gran desafío de dar un salto mayor para finalmente lograr convertirse en una industria desarrollada.

Chile cuenta con el capital humano y la experiencia, pero requiere mayor acceso a la inversión extranjera y apoyo de capitales privados, y, fundamentalmente, una profunda transformación de las políticas públicas que permitan al VC desarrollarse y entregar sus beneficios a la sociedad a plena capacidad. Actualmente, los emprendedores chilenos tienen un techo en el financiamiento y cuando su startup llega a un nivel de desarrollo un poco mayor, necesariamente deben salir a buscar fondos en mercados más desarrollados. En una industria globalizada, esto no es malo en sí mismo, pero sí le quita oportunidades de desarrollo a Chile.

La creación de un Fondo de Fondos, donde puedan invertir los institucionales, o la modificación de la Ley I+D, para que

los corporativos no solo puedan hacer innovación interna sino también adquieran o inviertan en startups, son pasos cruciales para mantener la competitividad del país. Esta vez no se trata solamente de FOMO, de no poder seguirles el paso a las industrias de VC desarrolladas, sino de la velocidad con la que se está desarrollando la tecnología. Es imperativo participar activamente en su desarrollo.

Como en las ediciones anteriores, desde la ACVC esperamos que este informe no solo contribuya a comprender el momento que está viviendo la industria del venture capital, sino también que inspire a capitalizar todo lo aprendido en los últimos años y a robustecer la industria del VC en Chile para aprovechar su máximo potencial.



**Francisco Guzmán**  
**Presidente ACVC**



/ The Chilean Venture Capital Association (ACVC) presents its “ACVC Impact Report 2026.” This report compiles, analyzes, and shares information on the investment activities of its members and industry partners, as well as other relevant players at the regional and global levels.

The work behind this report fulfills one of the association’s core objectives, producing reliable and accurate data, while also serving as one of the tools through which ACVC contributes to the development of venture capital (VC) in Chile.

There is no doubt that 2025 was a particularly significant year for the global venture capital industry, for several reasons. The figures offer the clearest evidence: they indicate that the so-called “venture capital winter” has ended and the industry has entered a new spring, a shift that remained evident during the first months of 2026. But this is no ordinary spring. While the momentum of artificial intelligence (AI), with its massive investments and valuations, could be interpreted as the beginning of a new industry boom, activity elsewhere has been more measured, with investors adopting a more deliberate and cautious approach as a direct result of the lessons learned from the pandemic-era surge and the downturn that followed.

This tension between investment frenzy and caution places VC in unfamiliar territory, amid widespread warnings of a potential AI bubble, both financial and technological. Whether or not one agrees with these concerns, the industry has once again reached a turning point. The decisions made today, what is built, funded, regulated, and developed, could shape the future of humanity, at least in the near term.

Although the pandemic was undoubtedly a global catastrophe whose full consequences have yet to be measured, it also created seemingly limitless opportunities for the venture capital industry. While VC seized and built on many of those opportunities, the

unprecedented and unforeseen nature of the situation also led to inflated valuations and poorly directed investments. The industry paid a high price for those decisions in the years that followed, but they also produced lessons that are now reflected in market behavior.

Today, investors prioritize tangible figures and metrics when evaluating startups, take greater care of their existing portfolios, and exercise far more caution when determining company valuations. It could be argued, however, that none of this applies to AI, where the fear of missing out (FOMO) once again appears to be outweighing more considered investment decisions, as it did in many cases during the pandemic. Yet this interpretation alone is insufficient to capture the complexity of the current moment. The extraordinary pace of AI development makes it difficult to apply the same degree of restraint used in other verticals.

No one can deny that AI is changing the world and much remains unknown about the full range of its positive and negative implications. From a venture capital perspective, however, this is a moment in which the industry has an unprecedented opportunity to shape human progress and well-being.

E-commerce platforms, shared mobility, vaccines developed in record time, and cultivated meat represent only a small fraction of what venture capital has helped make possible. Today, all of these areas, and virtually everything still to be developed, have AI at their core.

This is why, now more than ever, Chile must continue strengthening its VC industry and even accelerate its development. The performance of the Chilean ecosystem in 2025 is highly encouraging, reflecting an industry that has continued to consolidate, mature, and adapt. Nevertheless, the local market still faces the major challenge of taking the next leap toward becoming a fully developed industry.

Chile has the human capital and experience needed, but it requires greater access to foreign investment, stronger private capital participation, and, above all, a far-reaching transformation of the public policy framework that will enable the VC industry to develop and deliver its full benefits to society. Chilean entrepreneurs currently face a funding ceiling: once their startups reach a more advanced stage of development, they must look for capital in more developed markets. In a globalized industry, this is not inherently negative, but it does deprive Chile of opportunities for further development.

The creation of a Fund of Funds open to institutional investors, or amendments to the R&D Law that would allow corporates not only to pursue internal innovation but also to acquire or invest in startups, are crucial steps toward maintaining the country’s competitiveness. This is no longer merely a matter of FOMO or of keeping pace with developed VC industries; it is about the speed at which technology itself is advancing. Chile must play an active role in its development.

As in previous editions, we at ACVC hope that this report will not only contribute to a better understanding of the current state of the venture capital industry but also inspire stakeholders to build on the lessons of recent years, strengthen Chile’s VC industry, and unlock its full potential.



Francisco Guzmán  
President of the ACVC



**ACVC**  
ACVC

# 2

- 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*

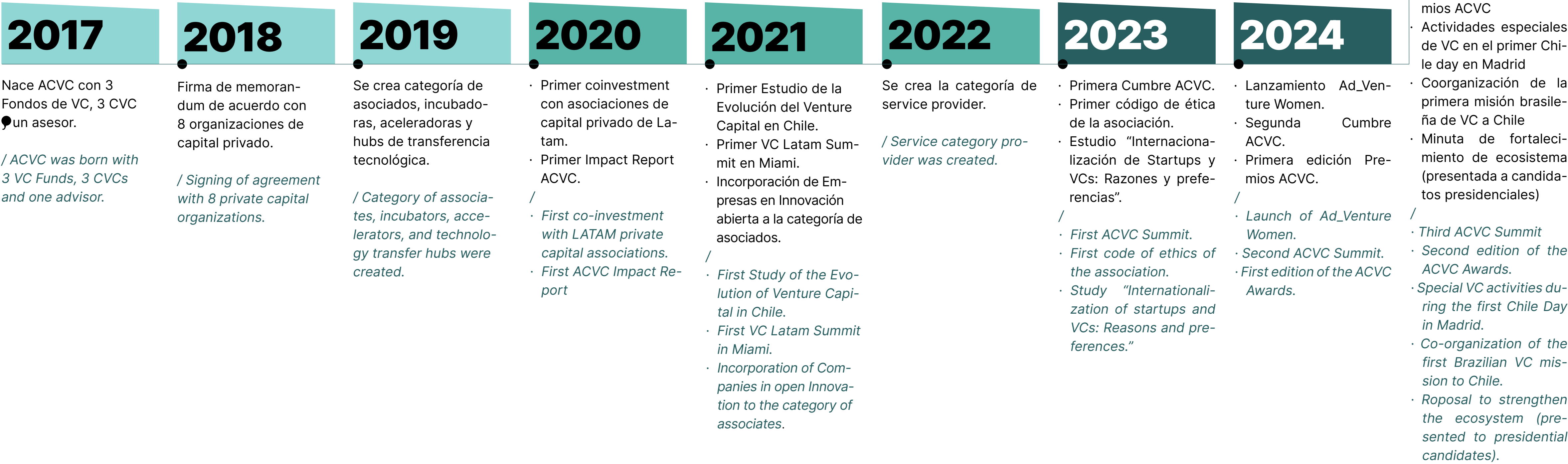




2.1 La Asociación  
/ The Association

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 y la defensa 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 and defense of the industry.





2.2 **Objetivos**  
/ Objectives

**Representamos**  
/ We represent



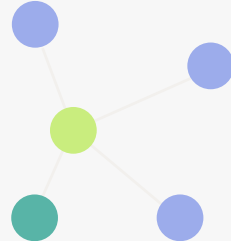
A los actores involucrados en el financiamiento para emprendimientos tecnológicos de alto impacto en Chile y la región.  
*/ The actors involved in financing high-impact technological ventures in Chile and the region.*

**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.*

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 junto a nuestros miembros, los fondos de VC, 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 seeking with our members and VC funds 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.*



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 visibilicen en conjunto la región para atraer a inversionistas y administradoras extranjeras, como por ejemplo, facilitar la coinversión 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 that percentage will change following the recent update to the financing lines) 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 científico-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 lega—, 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**  
Head of Corporate Venturing  
& Innovation Services  
Hispan Wayra



**Cecilia Martínez**  
CVC Principal  
BICECORP



**Cristián Velasco**  
VICEPRESIDENT ACVC  
Managing Partner Webboost



**Felipe Camposano**  
Managing Partner  
Taram Capital



**Cristián Donoso**  
President  
Fynsa AGF



**Lorena González**  
TREASURER ACVC  
CFO & Partner at UNIK VC



**Bernardita Araya**  
Managing Partner  
CMPC Ventures



**Catalina Taricco**  
COO & CMO  
Impacta VC





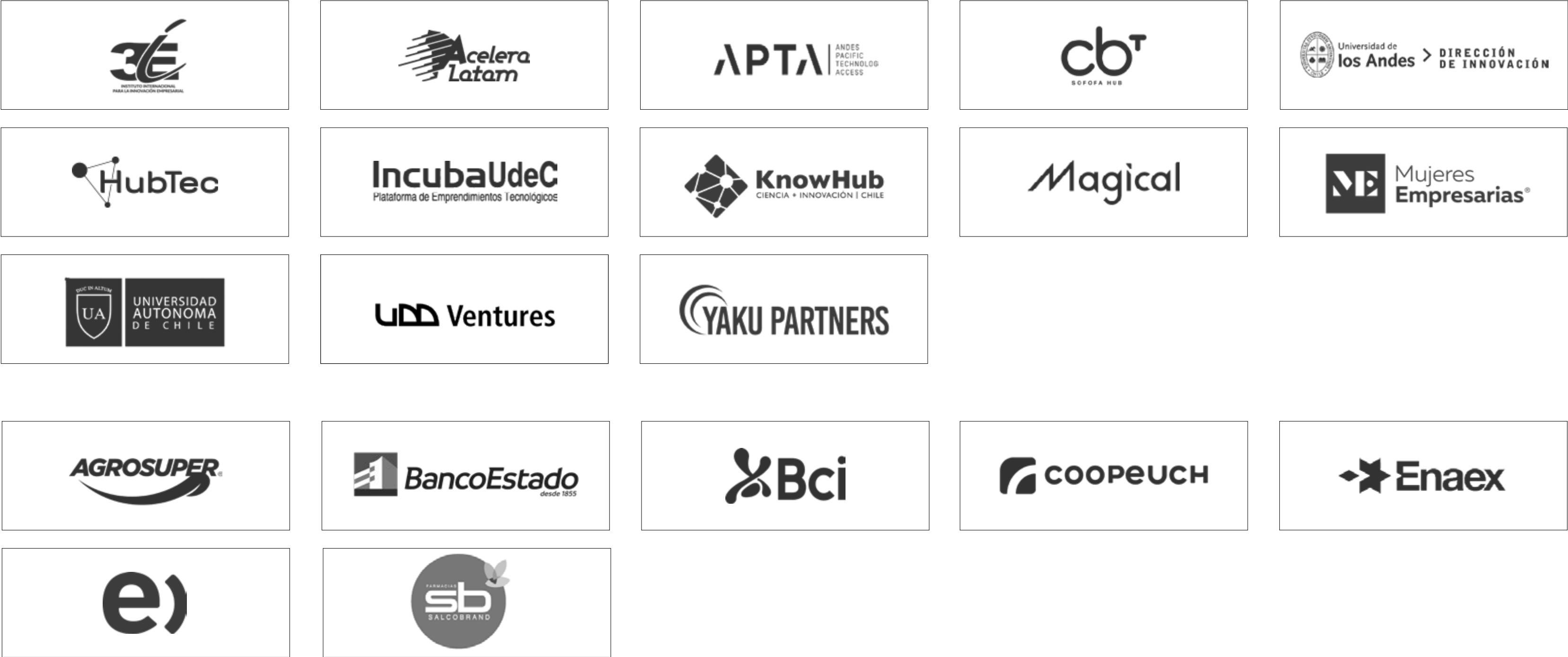
2.5 Miembros / Members

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 2025  
*/ Service Providers 2025*



2.6 Afiliaciones  
*/ Affiliations*

Nuevos Miembros 2026 */ New members 2026*





2.7 Nuestras Redes  
/ Our Networks

Alianzas  
/ Alliances



Brazilian Private Equity  
& Venture Capital  
Association



Italian Private Equity,  
Venture Capital and Private  
Debt Association



AMEXCAP

Asociación Mexicana  
de Capital Privado



Asociación Argentina  
de Capital Privado,  
Emprendedor y Semilla



Asociación Boliviana  
de Capital Semilla y  
Emprendedores



Asociación de Capital  
Emprendedor de  
Centroamérica



Cambridge Innovation  
Center



Asociación Colombiana  
de Fondos de Capital  
Privado



Asociación Ecuatoriana  
de Capital Privado



Association des  
Investisseurs pour la  
Croissance



Global Venture Capital  
Congress



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



Latin America Private  
Equity & Venture Capital  
Association



NORSK VENTUREKAPITALFORENING  
Norwegian Venture Capital & Private Equity Association

Asociación  
Estadounidense de  
Venture Capital



Asociación Paraguaya de  
Venture Capital



Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor

Asociación Peruana  
de Capital Semilla y  
Emprendedor



Asociación Española de  
Venture Capital & Private  
Equity



Asociación Uruguaya  
de Capital Privado



Asociación Venezolana  
de Capital Privado



Colaboradores  
*/ Collaborators*



Asociación Climatech  
Chile



Emprende Tu Mente



Asociación de  
Empresas Fintech de  
Chile



InsurteChile

Insurtechile



Invest Chile



Pro Chile



Startup Chile



# 3

## El Venture Capital

*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*





Los fondos de Venture Capital buscan invertir en emprendimientos o startups de base científico-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.

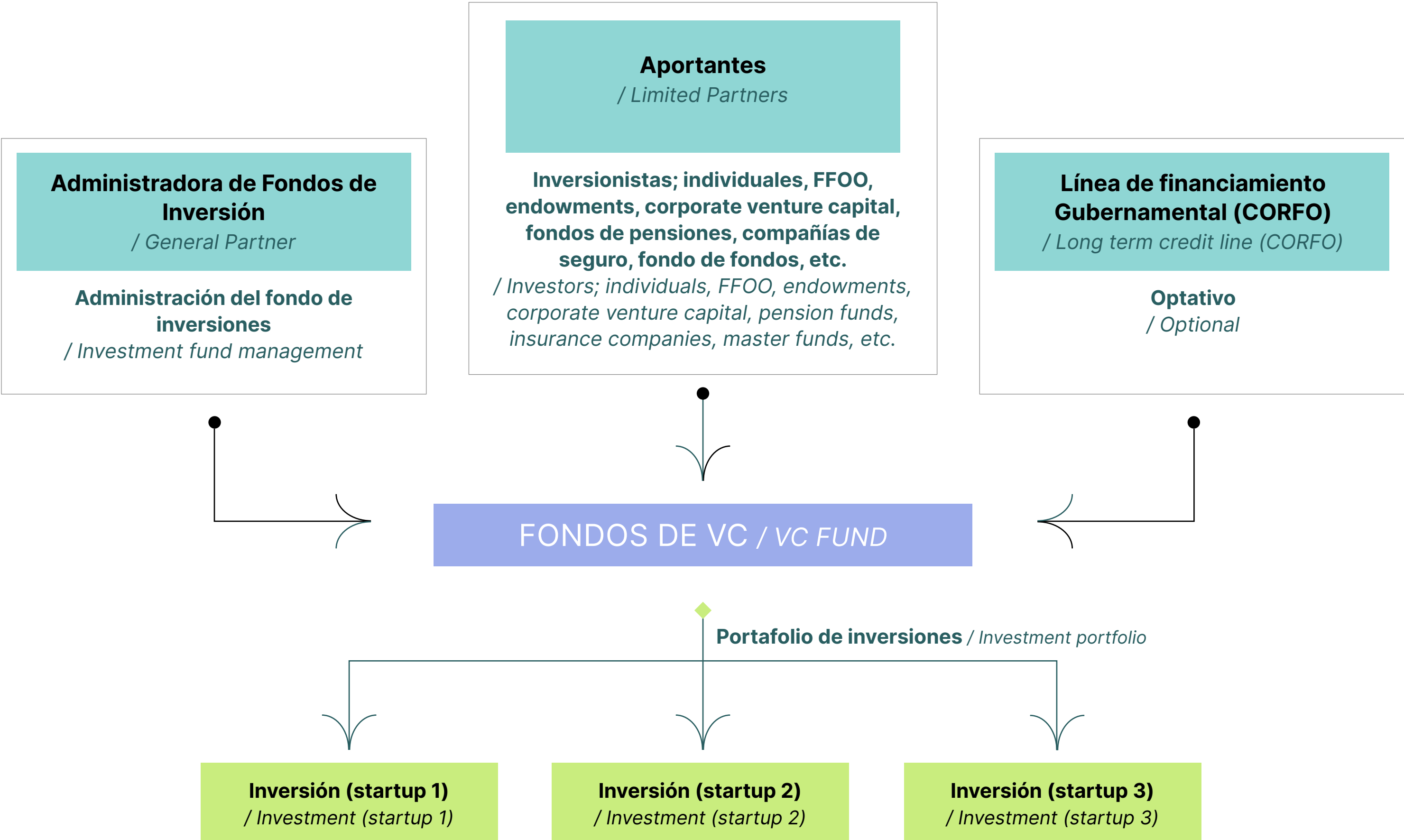
Por su parte, los emprendimientos desarrollan modelos de negocios que se basan en tecnologías disruptivas, donde los fundadores de la empresa tienen un rol fundamental. Las inversiones realizadas en VC, en general, tienen un alto nivel de riesgo, pero al mismo tiempo un alto potencial de retorno. Por 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.

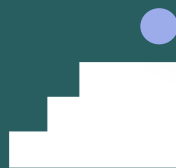


### Inversión en Startup

/ 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.

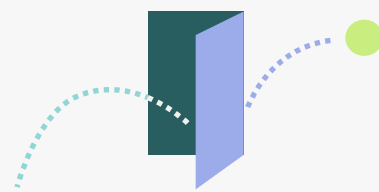


### Crecimiento

/ 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.

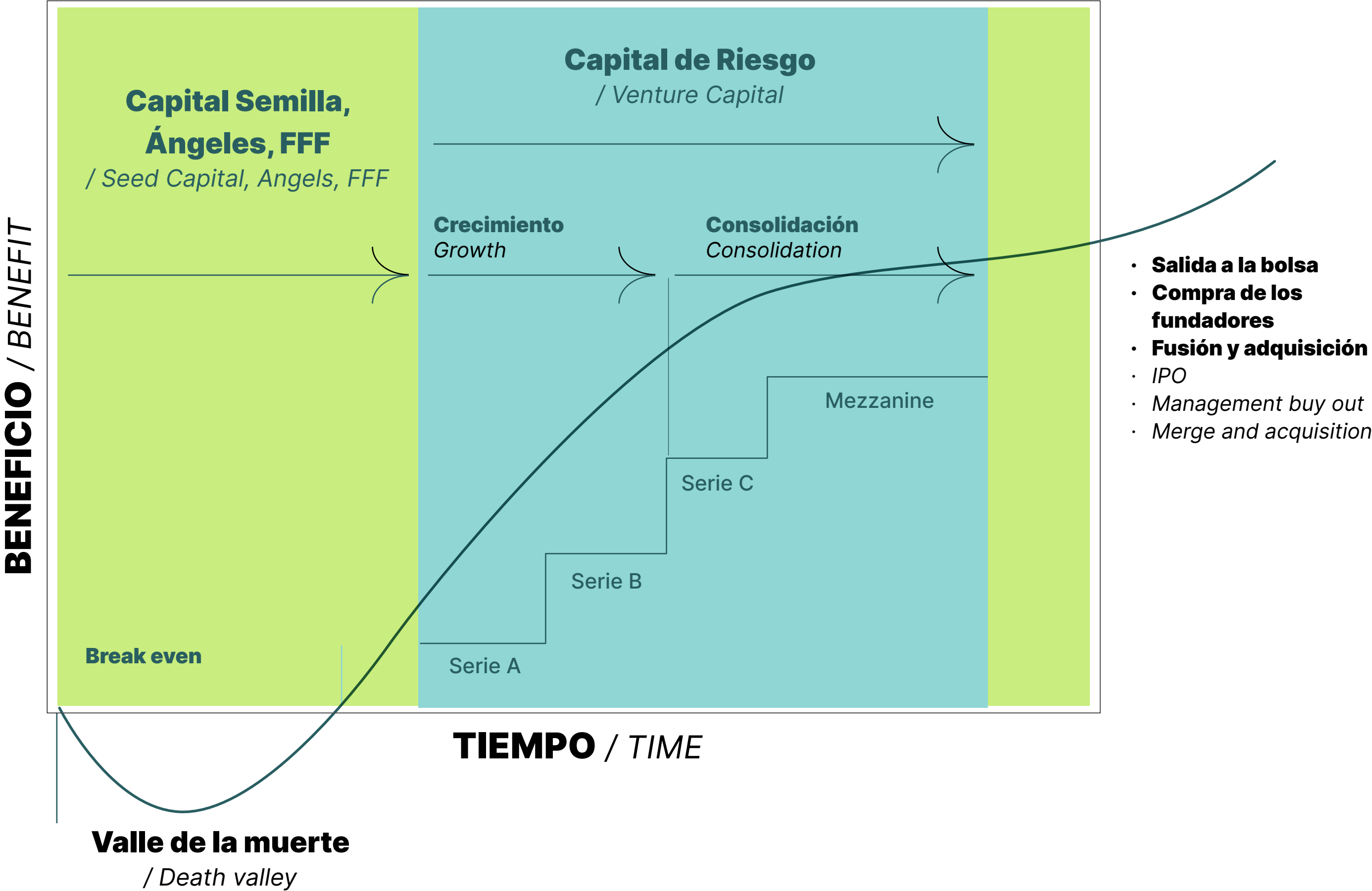
/ In the final stage of the fund, the aim is to recover the resources invested through the sale of the portfolio companies. This opens the possibility of partially or totally reinvesting the surpluses of the fund.



3.3 Etapas del Emprendimiento  
/ Stages of Entrepreneurship

La siguiente figura muestra las fases de desarrollo de un emprendimiento de base científico-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).

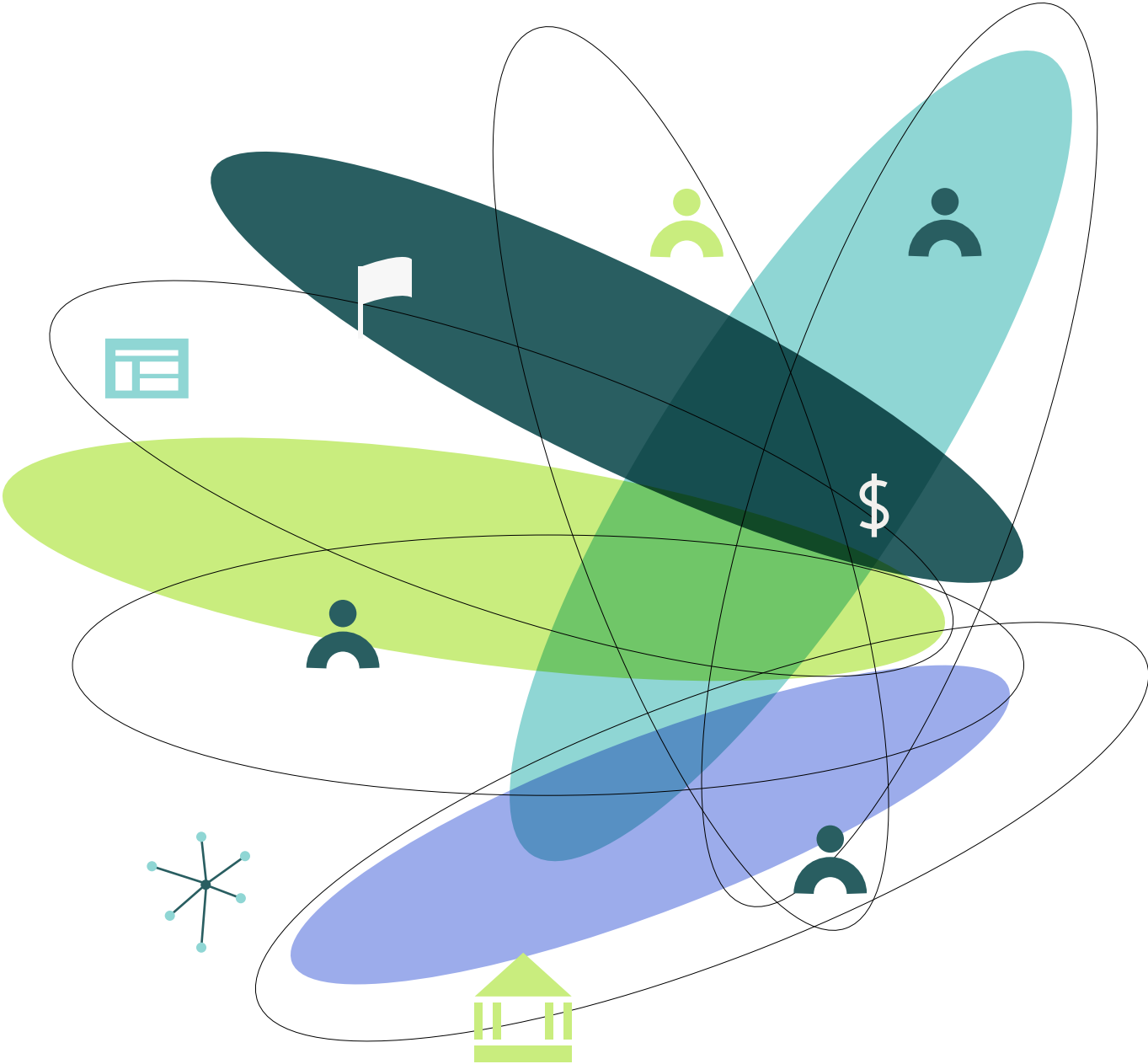




### 3.4 Ecosistemas de Emprendimiento / Entrepreneurial Ecosystems

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

- Liderazgo: legitimidad social, estrategia de emprendimiento, urgencia, crisis, desafíos.
- 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.
- *Leadership: social legitimacy, entrepreneurship strategy, urgency, crisis, challenges.*
- *Government: investment institutions, financial support, regulations and incentives —tax benefits, among others—, research institutions, investment-friendly legislation —insolvency, property and labor rights, among others.*

#### Capital Humano / Human capital

- Instituciones educativas: grados profesionales y académicos, entrenamiento específico en emprendimiento.
- Mano de obra: calificada y no calificada, emprendedores seriales, generación de emprendedores.
- *Educational institutions: professional and academic degrees, specific training in entrepreneurship.*
- *Labor: skilled and unskilled, serial entrepreneurs, generation of entrepreneurs.*

#### Mercados / Markets

- Redes: redes de emprendedores, redes sociales, corporaciones multinacionales.
- Clientes tempranos: early adopters, referencia de clientes, canales de distribución.
- *Networks: entrepreneurial networks, social networks, multinational corporations.*
- *Early customers: early adopters, customer reference, distribution channels.*

#### Soporte / Support

- Instituciones no gubernamentales: promoción de emprendimiento en ONGs, conferencias, asociaciones de emprendimiento.
- Soporte profesional: aspectos legales y contabilidad, agentes de inversión, expertos técnicos y tutores.
- Infraestructura: telecomunicaciones y energía, transporte y logística, centros de incubación, clusters.
- *Non-governmental institutions: promotion of entrepreneurship in NGOs, conferences, entrepreneurship associations.*
- *Professional support: legal aspects and accounting, investment agents, technical experts and tutors.*
- *Infrastructure: telecommunications and energy, transportation and logistics, incubation centers, clusters.*

#### Cultura / Culture

- Historias de éxito: éxitos visibles, fundadores sostenibles, reputación internacional.
- Normas sociales: tolerancia al riesgo, innovación, creatividad y experimentación, estatus social de emprendedores, ambición, conducción, hambre.
- *Success stories: visible successes, sustainable founders, international reputation.*
- *Social norms: risk tolerance, innovation, creativity and experimentation, social status of entrepreneurs, ambition, drive, hunger.*

#### Finanzas / Finance

- Financiamiento capital: financiamiento a través de microcréditos, inversionistas ángeles, fondos de capital de riesgo, capital privado, mercado de capitales, deuda.
- *Capital financing: financing through microcredits, angel investors, venture capital funds, private capital, capital markets, debt.*



# 4

## **Impacto del Venture Capital**

*Impact of Venture Capital*

**4.1** **En el mundo** / *In the world*

**4.2** **En Latinoamérica** / *In Latin America*

**4.3** **En Chile** / *In Chile*



4.1 En el mundo  
/ In the world

El 2025 se convirtió en un gran año para el venture capital mundial, no solo porque mostró señales de una recuperación más robusta, sino también porque reflejó tendencias que evidencian mayor madurez y una posición más reflexiva en las inversiones.

Según datos de CB Insights, durante el 2025 el financiamiento del venture capital se recuperó con fuerza, alcanzando US\$ 469.000 millones, el nivel más alto desde 2022, lo que significó un aumento de 47% respecto al año anterior.

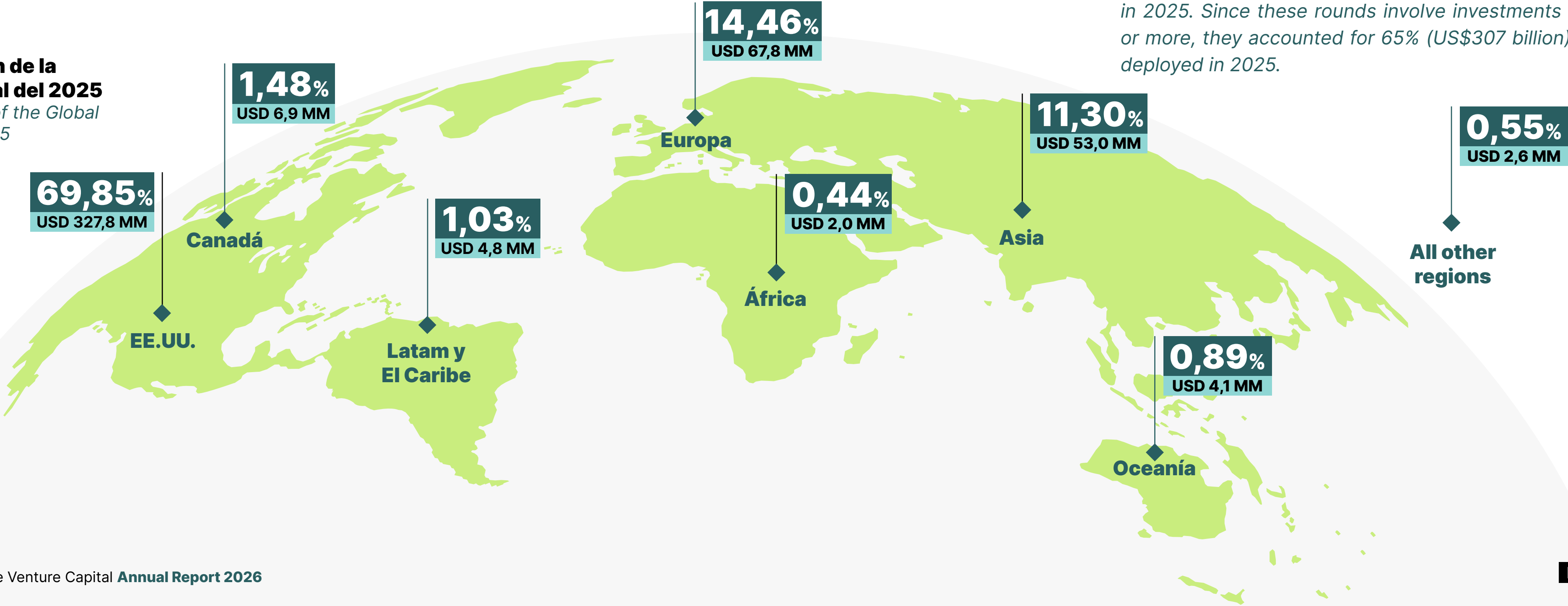
A diferencia de otros periodos al alza, este tuvo características particulares. Una de ellas es la cantidad total de transacciones, que en comparación con 2024 bajó en un 17%, pasando de 35.441 a 29.501. Sin embargo, esta caída no fue uniforme. Mientras el total disminuyó, las mega-rondas subieron en un 37,4%, saltando de 537 en 2024 a 738 en 2025. Dado que estas rondas van desde los US\$ 100 millones en adelante, en conjunto representaron el 65% (US\$ 307 mil millones) de todo lo invertido por los VC en 2025.

/ 2025 was a strong year for global venture capital. It not only showed signs of a more robust recovery but also reflected trends pointing to greater maturity and a more deliberate approach to investment.

According to CB Insights, global venture capital funding rebounded sharply in 2025, reaching US\$469 billion, its highest level since 2022 and a 47% increase compared to the previous year.

Unlike other periods of growth, this upswing had several distinctive characteristics. One was the total number of deals, which fell by 17% compared to 2024, from 35,441 to 29,501. However, this decline was not uniform across the market. While the overall number of deals decreased, mega-rounds rose by 37,4%, from 537 in 2024 to 738 in 2025. Since these rounds involve investments of US\$100 million or more, they accounted for 65% (US\$307 billion) of all VC funding deployed in 2025.

Representación de la  
Inversión Global del 2025  
/ Representation of the Global  
Investment of 2025





La concentración geográfica fue otra de las características del año pasado. Las startups estadounidenses se quedaron con el 70% del financiamiento mundial, acercándose así a su récord histórico de 2021 (US\$ 358.000 millones). Mientras Europa creció un 18% (US\$ 68.000 millones), Asia lo hizo en apenas un 7% (US\$ 53.000 millones), arrastrada en parte por regulaciones restrictivas en China.

Otro dato que marcó el periodo fue la consolidación del foco en los unit economics. En otras palabras, los inversionistas están buscando números reales en las oportunidades de negocio y como consecuencia de lo mismo, están concentrando sus inversiones, enfocándose en la calidad más que en la cantidad. Un contraste con lo que se vio en el frenético periodo de inversión de 2021, impulsado por el FOMO. Esta tendencia a buscar números consistentes, ya se había evidenciado en la actividad del 2024.

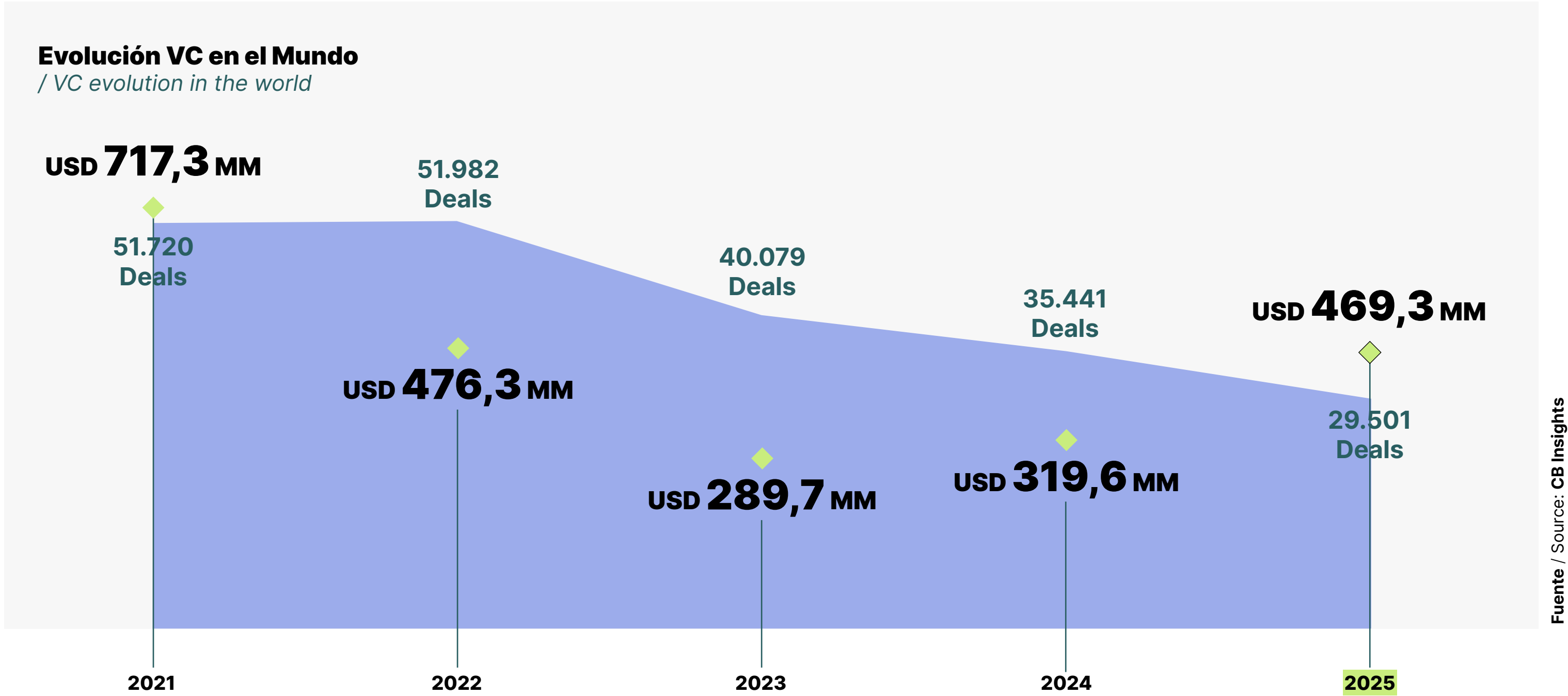
El 2025 fue un gran año para los unicornios, los que engrosaron sus filas con 122 nuevos. Esto se tradujo en un salto respecto a los 81 creados en 2024, lo que significó un aumento del 50%. Al igual que el año anterior, nuevamente EE.UU. concentró su creación, con un total de 89 unicornios, seguido por Europa con 18 y Asia con 10, marcando así la misma tendencia observada en el financiamiento.

/ Geographic concentration was another defining feature of the year. U.S. startups captured 70% of global funding, approaching the country's all-time record of US\$358 billion, set in 2021. Meanwhile, Europe grew by 18%, reaching US\$68 billion, while Asia increased by just 7%, to US\$53 billion, partly weighed down by restrictive regulations in China.

Another significant development was the renewed emphasis on unit economics. In other words, investors are looking for tangible business metrics and, as a result, concentrating their investments on quality

rather than quantity. This stands in contrast to the FOMO-driven investment frenzy seen in 2021. The shift toward more consistent metrics had already become apparent in 2024.

2025 was also a strong year for unicorn creation, with 122 new companies joining the ranks. This represented a 50% increase from the 81 unicorns created in 2024. As in the previous year, the United States once again led the way, with 89 new unicorns, followed by Europe with 18 and Asia with 10, mirroring the broader geographic concentration of funding.



Otro aspecto interesante que mostró la industria fue la actividad respecto de las salidas a bolsa y los M&A, que aumentaron un 25% y un 6%, respectivamente. De esta manera, las IPOs se sobrepusieron a la baja que tuvieron durante 2024, acercándose al número logrado en 2023, mientras que los M&A quedaron en la mitad entre los números alcanzados en 2022 (11.317) y 2023 (9.644), con un total de 10.466.

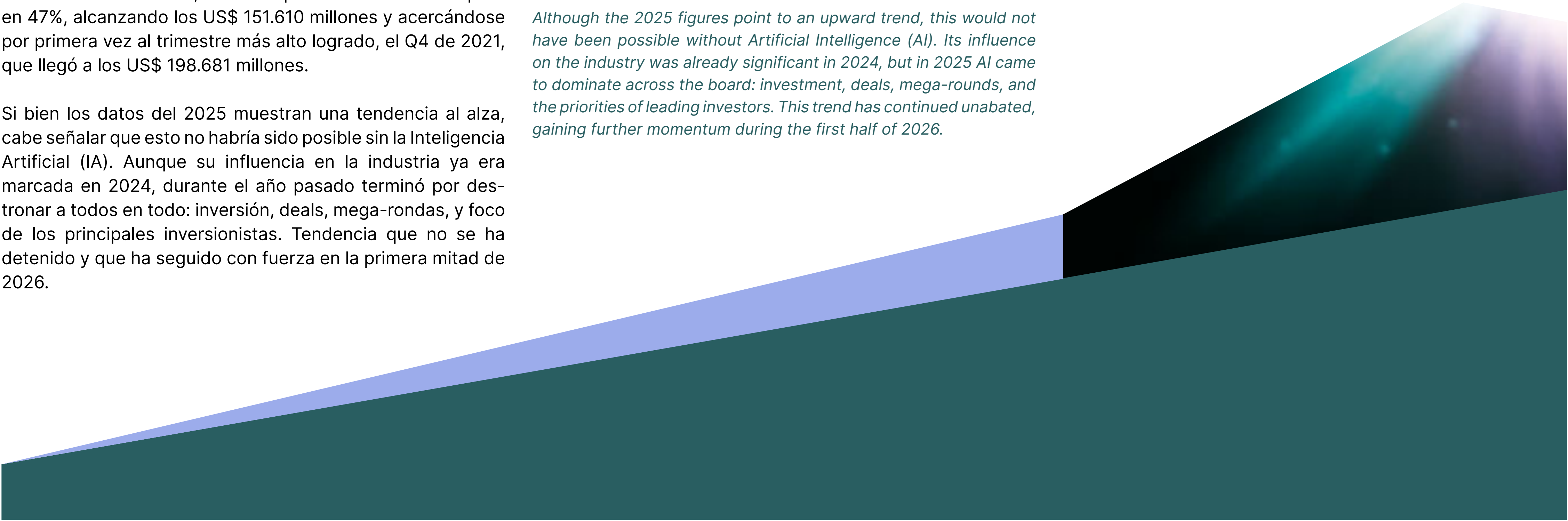
Al igual que en 2024, es necesario hacer un doble click respecto del último trimestre de 2025. Si bien el Q4-24 alcanzó el máximo en dos años, el mismo periodo de 2025 lo superó en 47%, alcanzando los US\$ 151.610 millones y acercándose por primera vez al trimestre más alto logrado, el Q4 de 2021, que llegó a los US\$ 198.681 millones.

Si bien los datos del 2025 muestran una tendencia al alza, cabe señalar que esto no habría sido posible sin la Inteligencia Artificial (IA). Aunque su influencia en la industria ya era marcada en 2024, durante el año pasado terminó por des- tronar a todos en todo: inversión, deals, mega-rondas, y foco de los principales inversionistas. Tendencia que no se ha detenido y que ha seguido con fuerza en la primera mitad de 2026.

*/ Another noteworthy industry trend was the increase in IPO and M&A activity, which rose by 25% and 6%, respectively. IPOs recovered from their decline in 2024, approaching the number recorded in 2023. Meanwhile, M&A activity reached 10,466 transactions, a figure that falls between the totals recorded in 2022 (11,317) and 2023 (9,644).*

*As in 2024, it is worth taking a closer look at the final quarter of the year. While Q4 2024 reached a two-year high, the same period in 2025 surpassed it by 47%, reaching US\$151.61 billion and moving closer, for the first time, to the record set in Q4 2021, when investment totaled US\$198.681 billion.*

*Although the 2025 figures point to an upward trend, this would not have been possible without Artificial Intelligence (AI). Its influence on the industry was already significant in 2024, but in 2025 AI came to dominate across the board: investment, deals, mega-rounds, and the priorities of leading investors. This trend has continued unabated, gaining further momentum during the first half of 2026.*





**Todos los caminos llevan a la IA**  
*/ All roads lead to AI*

El 2025 fue un año de récords para la Inteligencia Artificial en casi todos los aspectos. Las startups de IA recaudaron a nivel mundial la impresionante cifra de US\$ 225.800 millones, casi doblando lo obtenido en 2024. Pero además, la cifra significó casi la mitad (48%) del total de lo invertido en Venture Capital durante el año pasado, según datos de CB Insights.

Viendo más en detalle lo ocurrido durante el año, el último trimestre de 2025 se llevó la mayor recaudación con US\$ 83.200 millones, lo que se tradujo en un aumento de la inversión en un 63% respecto del trimestre anterior.

En contraste con ese gran aumento en la inversión, los deals, que totalizaron 6.913, se concentraron en la primera mitad del año, con un peak en el Q2-25, el que sumó 1.937 rondas. Mientras que el año terminó con un Q4 con 1550 rondas, dejando de manifiesto la estrategia de los inversionistas de invertir más, pero en menos startups. El dato más esclarecedor de este punto son las rondas cerradas por OpenAI, Anthropic y xAI, las que totalizaron US\$ 86.300 millones, o el equivalente al 38% de todo el financiamiento en IA en 2025. Solo en el cuarto trimestre, estas tres empresas representaron más de la mitad del capital del sector. Esto mismo llevó a que las mega-rondas concentraran el 79% del financiamiento total y que el promedio de las rondas fuera casi el doble que en 2024. Dato no menor, ya que este ya había sido un año de récords.

**Las startups de IA recaudaron a nivel mundial la impresionante cifra de US\$ 225.800 millones, casi doblando lo obtenido en 2024**

Nuevamente la concentración geográfica de la inversión fue clave para entender el comportamiento de los VC. Estados Unidos dominó ampliamente las apuestas por la IA concentrando el 53% de la inversión, seguido por Europa y Asia, con 22% y 21%, respectivamente. Muy lejos quedaron Canadá, con un 2%, y Latinoamérica, África y Oceanía, con un 1% cada una.

Otro parámetro en el que se evidenció la concentración geográfica, fue lo ocurrido en el último trimestre de 2025. Mientras que de las 10 rondas más grandes del Q4 solo una se cerró fuera de Estados Unidos, con Kraken de Reino Unido, lo mismo pasó con el top 10 de los nuevos unicornios de IA que se crearon en ese periodo. Solo dos no son estadounidenses; ICEYE de Finlandia y n8n de Alemania.

**En cuanto a los unicornios, en términos globales la IA fue responsable del 61% del total de recién nacidos.**

*/ 2025 was a record-breaking year for Artificial Intelligence in almost every respect. AI startups raised an impressive US\$225.8 billion worldwide, nearly twice the amount recorded in 2024. According to CB Insights, this represented almost half (48%) of all venture capital investment during the year.*

*Looking more closely at the year's performance, the final quarter recorded the highest level of funding, at US\$83.2 billion. This represented a 63% increase compared to the previous quarter.*

*In contrast to this sharp rise in investment, deal activity, which totaled 6,913 transactions, was concentrated in the first half of the year. It peaked in Q2 2025, with 1,937 rounds. The year ended with 1,550 rounds in Q4, highlighting investors' strategy of deploying more capital across fewer startups. The clearest evidence of this trend is the funding raised by OpenAI, Anthropic, and xAI, whose rounds totaled US\$86.3 billion, equivalent to 38% of all AI funding in 2025. In the fourth quarter alone, these three companies accounted for more than half of the sector's capital. This concentration also meant that mega-rounds represented 79% of total funding and that the average round size was nearly twice that of 2024, itself already a record-breaking year.*

*Once again, geographic concentration was key to understanding VC behavior. The United States overwhelmingly dominated AI investment, capturing 53% of the total, followed by Europe and Asia, with 22% and 21%, respectively. Canada trailed far behind with 2%, while Latin America, Africa, and Oceania each accounted for 1%.*

*Geographic concentration was also evident in Q4 2025. Of the ten largest rounds closed during the quarter, only one took place outside the United States: Kraken, in the United Kingdom. A similar pattern emerged among the ten leading new AI unicorns created during the period. Only two were not based in the United States: Finland's ICEYE and Germany's n8n.*



En cuanto a los unicornios, en términos globales la IA fue responsable del 61% del total de recién nacidos. Un punto interesante a destacar, es que la mayoría de ellos ya operaba a escala comercial al momento de alcanzar esa valuación, a diferencia de lo ocurrido en 2024, cuando la mayoría de los nuevos unicornios aún estaba en fases experimentales. Salud y la infraestructura nativa de IA fueron las categorías con mayor número de nuevos unicornios.

En cuanto a los M&A, también se registraron récords en 2025. Las adquisiciones de empresas de IA superaron en más de 1,5 veces el nivel de 2024, con un total de 782. De ellos, cerca del 10% estuvo vinculado a agentes de IA e infraestructura.

En cuanto a los sectores más transados, la robótica se quedó con el primer lugar con 11,4% de todas las operaciones de IA en 2025, lo que se tradujo en su mayor participación en cinco años. Le siguieron healthtech con 8,3% y las fintech con 6,5%, ambas con considerables bajas respecto de lo que alcanzaron en 2021, 12,9% y 9,7%, respectivamente.

**el 41% de lo invertido en IA en 2025 se lo llevaron los desarrolladores de LLM (Large Language Models), o empresas que diseñan, entrenan y mantienen modelos de lenguaje de gran escala**

Luego de revisar todos los datos ya mencionados, es importante considerar que el 41% de lo invertido en IA en 2025 se lo llevaron los desarrolladores de LLM (Large Language Models), o empresas que diseñan, entrenan y mantienen modelos de lenguaje de gran escala, en otras palabras, la base del resto del desarrollo de la IA. Entre ellos están Anthropic, OpenAI, Mistral, Meta AI y DeepSeek, entre otros.

Si bien son varias las voces que han levantado alertas sobre una eventual burbuja de las startups de IA, sobre todo considerando lo que pasó con la sobrevaluación en pandemia, el panorama tiene muchas más capas de análisis que únicamente el destino de lo invertido por la industria del capital de riesgo. Prueba de ello es la reciente encíclica «Magnifica Humanitas» del Papa León XIV, que va más allá de lo puramente doctrinal, ético y moral respecto de la inteligencia artificial. Se puede estar de acuerdo o no con dichos planteamientos, o estar de acuerdo con señales de una burbuja, pero ello no le quita fuerza a la necesidad de analizar los desafíos que tiene la IA desde el punto de vista de los inversionistas, los que se presentarán en un horizonte más cercano que lejano.

*/AI accounted for 61% of all new unicorns created worldwide. Notably, most of these companies were already operating at commercial scale when they reached unicorn status. This differed from the pattern observed in 2024, when most new unicorns were still in experimental stages. Healthcare and AI-native infrastructure were the categories that produced the highest number of new unicorns.*

*M&A activity also reached record levels in 2025. Acquisitions of AI companies exceeded 2024 levels by more than 1.5 times, totaling 782 transactions. Around 10% of these acquisitions were linked to AI agents and infrastructure.*

*Among the most active sectors, robotics ranked first, accounting for 11.4% of all AI deals in 2025 and reaching its highest share in five years. Healthtech followed at 8.3%, while fintech accounted for 6.5%. Both recorded notable declines compared to their 2021 levels, when they represented 12.9% and 9.7%, respectively.*

*After reviewing these figures, it is also important to note that 41% of all AI investment in 2025 went to large language model (LLM) developers: companies that design, train, and maintain large-scale language models, which form the foundation for much of the broader AI ecosystem. These include Anthropic, OpenAI, Mistral, Meta AI, and DeepSeek, among others.*

*Several voices have raised concerns about a potential AI startup bubble, particularly given the overvaluations seen during the pandemic. However, the issue has many more layers than the eventual outcome of venture capital investment alone. One example is Pope Leo XIV's recent encyclical Magnifica Humanitas, which extends beyond purely doctrinal, ethical, and moral considerations regarding artificial intelligence. Whether or not one agrees with its arguments, or with the warning signs of a potential bubble, this does not diminish the need to examine the challenges posed by AI from an investor perspective. Many of these challenges are likely to emerge sooner rather than later.*



Si bien es una señal fuerte de maduración del mercado el que el interés de los inversionistas migrara hacia startups de IA con un mayor grado de desarrollo (más allá de la validación), aún es incierto si dichas apuestas tendrán éxito en el futuro.

Por otro lado, la carrera frenética por los modelos más desarrollados/adelantados está generando una brecha, una atomización no solo geográfica, sino también una concentración en los “gigantes” de la industria. Los costos cada vez más altos dejarían en el camino, en el corto plazo, a los actores más pequeños.

En paralelo, una nueva figura de adquisición ha aparecido entre las big-techs, los cuasi M&A. Con ellos, en vez de hacerse del control total de las startups, las gigantes están contratando a los equipos y licenciando las tecnologías con más potencial, lo que les permite evitar complicaciones futuras con las leyes antimonopolio.

De momento, la primera mitad de 2026 no ha reflejado nada excepto la continuidad e, incluso, el incremento en la velocidad de las tendencias de la IA observadas en 2025.

*/ The shift in investor interest toward AI startups at a more advanced stage of development, beyond the validation phase, is a strong sign of market maturity. However, it remains uncertain whether these bets will ultimately succeed.*

*At the same time, the race to develop increasingly advanced models is widening the gap between players. This divide is not only geographic: it is also driving greater concentration among the industry's largest companies. As costs continue to rise, smaller players may be left behind in the near term.*

*In parallel, a new type of acquisition has emerged among Big Tech companies: quasi-M&A transactions. Rather than taking full control of startups, large companies are hiring their teams and licensing their most promising technologies. This allows them to secure talent and capabilities while avoiding potential complications under antitrust laws.*

*So far, the first half of 2026 has shown nothing but a continuation—and even an acceleration—of the AI trends observed in 2025.*



Inversión anual de VC & deals  
/ Annual equity funding & deals



Financiación para desarrolladores de LLM  
/ LLM developers funding



Desarrolladores de programas LLM con mayor financiación en 2025  
/ Top-funded LLM developers in 2025



USD 41,0 MM

ANTHROPIC

USD 32,5 MM



USD 12,8 MM

Desarrolladores de LLM como porcentaje del financiamiento total de inteligencia artificial  
/ LLM developers as a percent of total AI funding

Inversión & deals por región en Q4  
/ 4 Quarter Funding & Deals By Global Region



Participación del capital de IA en 2025  
/ Share of 2025 AI equity deals



Fuente / Source: CB Insights



## Mujeres en VC

### / Women in VC

Según datos de Founders Forum Group, en 2025 siguió casi sin modificaciones la tendencia de una industria de capital de riesgo predominantemente masculina. Si bien se observan pequeños avances, los cambios siguen siendo marcadamente lentos. A nivel mundial, las mujeres que ocupan roles de partners o con voto en la decisión de las inversiones de los fondos de VC llegan al 15,4%. Mientras que solo el 4,9% de los fondos tienen mayoría de socias mujeres y el 23,2% tiene al menos una socia mujer, solo el 5,7% de las firmas de VC fueron fundadas por mujeres.

**A pesar de esas cifras, los números son más alentadores respecto del porcentaje de mujeres en roles junior de VC, que llega al 33,7%. Ello podría generar un pipeline más sólido para posiciones de liderazgo futuras.**

Desde el lado de los founders, las mujeres siguen levantando significativamente menos capital que sus pares hombres. Las startups donde los equipos fundadores son exclusivamente masculinos siguen acaparando más del 80% del capital asignado, mientras que los equipos mixtos bordean el 14%. Y esa disparidad se acentúa mientras más avanza la startup en sus etapas de desarrollo. Si los equipos exclusivamente femeninos logran el 3,2% del capital seed, los que llegan a la Serie C+ solo alcanzan a obtener el 1,8% del capital invertido en esa etapa.

En este aspecto Chile tampoco se escapa de las tendencias globales. Según datos de la ACVC de 2025, si bien el 52,5% de los fondos tiene mujeres full time en el equipo, y el 35% tiene más de 1 mujer full time, solo el 12,7% tiene mujeres con poder de decisión en la inversión.

Si se mira el alcance desde el lado de las fundadoras, en 2025 el 13% de las startups que fueron invertidas por VCs chilenos tenían al menos una mujer en el equipo fundador, porcentaje que, si bien superó a lo logrado en 2020, fue en apenas un punto porcentual mayor. Un dato destacable es el aumento en 2025 respecto de 2024 de las startups con al menos una mujer en el equipo fundador que fueron aceleradas/incubadas, que pasaron de 28% a 35%. Si bien es un aumento destacable, aún queda el desafío, tanto desde el lado de los inversionistas como de las fundadoras, de lograr mantener ese porcentaje en etapas más desarrolladas de las startups.

*/ According to data from Founders Forum Group, the trend of a predominantly male venture capital industry remained largely unchanged in 2025. While some modest progress can be observed, change continues to move at a markedly slow pace. Globally, women holding partner roles or voting positions in VC fund investment decisions represent 15.4%.*

*Meanwhile, only 4.9% of funds have a majority of women partners, 23.2% have at least one woman partner, and only 5.7% of VC firms were founded by women.*

*Despite these figures, the numbers are more encouraging when looking at the percentage of women in junior VC roles, which stands at 33.7%. This could help build a stronger pipeline for future leadership positions.*

*On the founder side, women continue to raise significantly less capital than their male peers. Startups with exclusively male founding teams continue to capture more than 80% of allocated capital, while mixed-gender teams account for around 14%. This disparity becomes more pronounced as startups move into later stages of development. While all-women founding teams receive 3.2% of seed capital, those that reach Series C+ secure only 1.8% of the capital invested at that stage.*

*Chile is no exception to these global trends. According to ACVC data for 2025, while 52.5% of funds have full-time women on their teams and 35% have more than one full-time woman, only 12.7% have women with decision-making authority over investments.*

*Looking at the founder side, in 2025, 13% of startups that received investment from Chilean VCs had at least one woman on the founding team. Although this figure surpassed the 2020 level, it was only one percentage point higher. One noteworthy data point is the increase, from 2024 to 2025, in startups with at least one woman on the founding team that were accelerated or incubated, rising from 28% to 35%. While this is a significant increase, the challenge remains, both for investors and women founders, to maintain that percentage as startups move into more advanced stages.*





Mundo/ Global

Startups fundadas por mujeres

/ Female-founded companies represented



Socia o toma decisiones en VC

/ Partner or decision-maker at a VC

→ **15,4%**

VC por región y género

/ VC by region and team gender

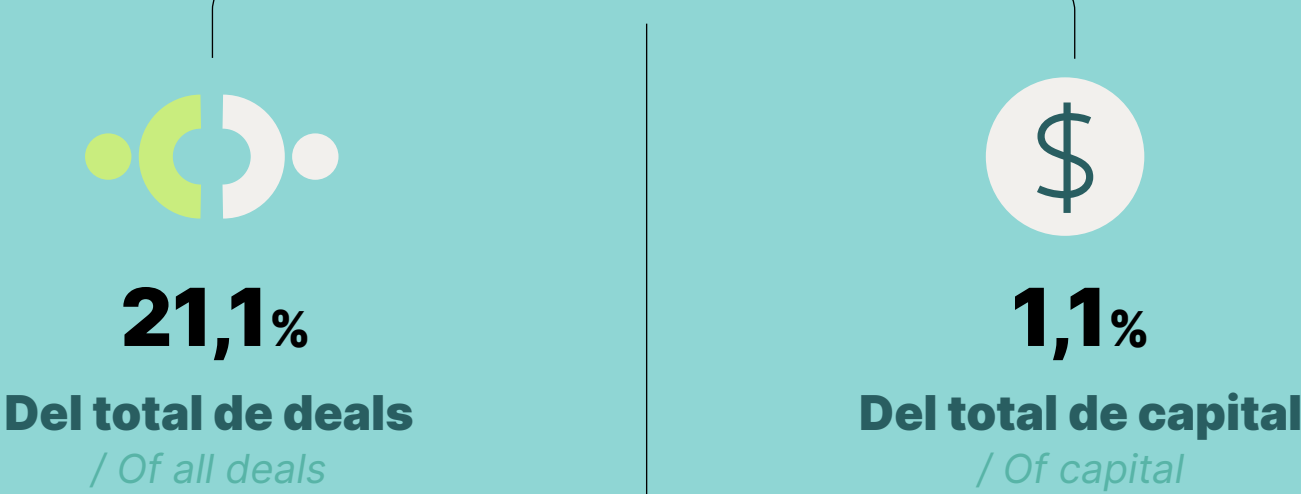
| Región<br>/ Region | Equipos mujeres<br>/ Female-Only Teams | Equipos mixtos<br>/ Mixed-Gender Teams |
|--------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| ISRAEL             | 1,2%                                   | 8,7%                                   |
| ASIA-PACIFIC       | 1,7%                                   | 11,3%                                  |
| NORTH AMERICA      | 2,4%                                   | 15,2%                                  |
| EUROPE             | 2,9%                                   | 17,6%                                  |
| LATIN AMERICA      | 3,8%                                   | 16,1%                                  |
| AFRICA             | 5,2%                                   | 19,8%                                  |



EE.UU / In USA

Startups fundadas por mujeres

/ Female-founded companies



**13,2%**

Menos deals respecto del 2024

/ Less deals compared to 2024

Fundadoras vs financiación de VC por sector

/ Female founders vs VC funding by industry

| Industry<br>/ Investor | Startups<br>/ Companies | Financiamiento VC<br>/ VC Funding |
|------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| BEAUTY & PERSONAL CARE | 52,3%                   | 38,7%                             |
| EDUCATION TECHNOLOGY   | 34,7%                   | 21,5%                             |
| HEALTHCARE SERVICES    | 31,2%                   | 17,8%                             |
| E-COMMERCE & RETAIL    | 29,6%                   | 18,9%                             |
| FOOD & BEVERAGE        | 28,9%                   | 15,7%                             |
| MEDIA & ENTERTAINMENT  | 24,9%                   | 12,1%                             |
| FINTECH                | 18,6%                   | 9,2%                              |

Chile / In Chile

Mujeres en VC / CVC / FF.OO.

**52,5%**

Full time

/ Full time

**35%**

<1 mujeres full time

/ <1 woman full time

Con poder de decisión en la inversión

/ With decision-making power over the investment

**LATAM 34%**

**CHILE 12,7%**

**15%**

<1 mujeres con poder de decisión en la inversión

/ <1 woman with decision-making power in the investment



Startups con 1 (o más) mujer founder

/ Startups with 1 (or more) woman founder



**13%**

Invertidas por VCS

/ Invested in by VCs



**35%**

Aceleradas/ Incubadas

/ Accelerated / Incubated

Fuentes / Sources: ACVC, Expanding Opportunities for Women in Emerging Markets through Private Equity and Venture Capital Report IFC, Pitchbook - NVCA, Venture Monitor Q4/2025, Women in VC & Startup Funding: Statistics & Trends (2025 Report)



4.2 En Latinoamérica  
/ In Latin America

Una de las características que dominó la inversión de venture capital en Latinoamérica en 2025 fue el despliegue selectivo del capital, emulando lo que ocurrió a nivel global. El capital desembolsado no varió significativamente, pero las rondas también mostraron la paradoja de disminuir en número al mismo tiempo que aumentaron su valor.

Según datos de la Asociación de Private Equity y Venture Capital de Latinoamérica (LAVCA), en 2025 la región invirtió US\$ 4.300 millones, lo que significó una disminución del 6,5% respecto de 2024. En tanto que los deals sumaron 664, representando una baja del 14,9% respecto de 2024, donde se cerraron 780 rondas.

Al igual que en 2024, el foco de los inversionistas locales estuvo concentrado en rondas seed y de etapa temprana. Estas últimas sumaron US\$ 2.200 millones, lo que significó un aumento del 30% respecto de 2024 y, a su vez, el mayor monto desde 2022. Por otro lado, si se consideran las rondas seed y early stage en su conjunto, estas representaron el 64% del total invertido.

Otra tendencia que caracterizó la inversión en etapas tempranas fue el alza de los tamaños medianos de las rondas, los que pasaron de US\$ 500 mil a US\$ 800 mil en seed, y de US\$ 10 millones a US\$ 11 millones en rondas de Serie A. Al igual que en el resto del mundo, los inversionistas optaron por invertir en menos startups, pero con tickets más grandes.

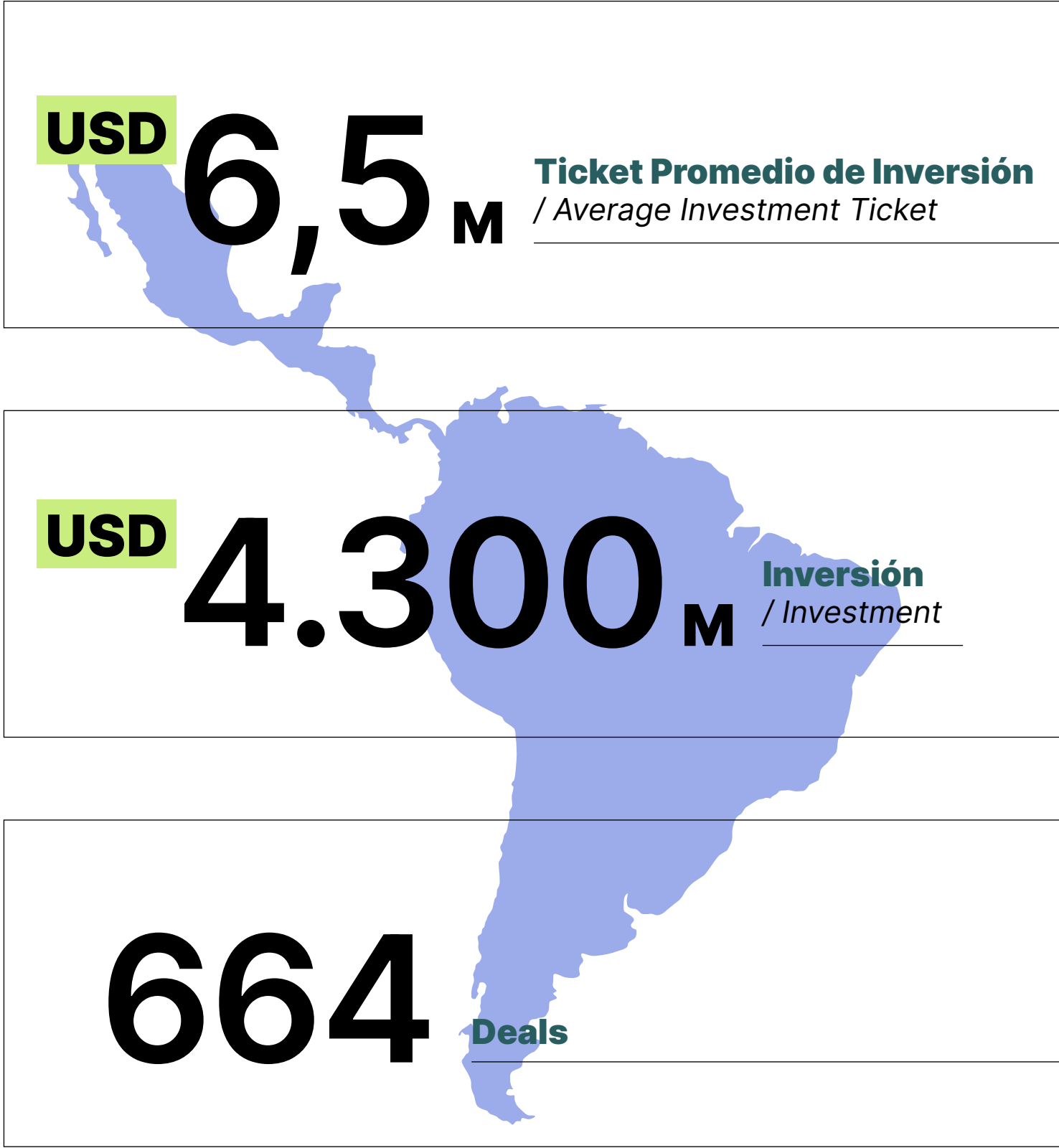
*/ One of the defining features of venture capital investment in Latin America in 2025 was the selective deployment of capital, echoing the trend seen globally. The amount of capital deployed did not vary significantly, but rounds also reflected the paradox of declining in number while increasing in value.*

*According to data from the Latin American Private Equity and Venture Capital Association (LAVCA), the region invested US\$4.3 billion in 2025, representing a 6.5% decrease compared to 2024. Deals totaled 664, a 14.9% decline from 2024, when 780 rounds were closed.*

*As in 2024, local investors focused primarily on seed and early-stage rounds. Early-stage rounds totaled US\$2.2 billion, representing a 30% increase compared to 2024 and the highest amount since 2022. Taken together, seed and early-stage rounds accounted for 64% of total investment.*

*Another trend that characterized early-stage investment was the increase in median round sizes, which rose from US\$500,000 to US\$800,000 at the seed stage, and from US\$10 million to US\$11 million in Series A rounds. As in the rest of the world, investors chose to invest in fewer startups, but with larger tickets.*

Inversión Latam 2025  
/ Latam Investment 2025



Fuente / Source: LAVCA\_Trends in Tech 2026



Las Serie B también tuvieron números positivos. El promedio de las rondas anotó un alza considerable del 39% respecto al año anterior, además lograron un aumento de inversión interanual de US\$ 585 millones a US\$ 866 millones, y un alza de deals del 21%. Cabe destacar que en este segmento los inversionistas apostaron con mayor fuerza en startups de sus propios portafolios.

En contraste, durante 2025 el panorama cambió rotundamente para las rondas de Serie C; solo se cerraron cuatro, representando el número más bajo desde 2016. A pesar de ello, la mediana de estas rondas se duplicó en 2025, pasando de US\$ 50 millones en 2024 a US\$ 100 millones. Nuevamente, esto se traduce en menos startups invertidas, pero con montos significativamente mayores.

Por otro lado, se siguió reforzando la opción de los fondos de ser cada vez más selectivos al momento de decidir entrar en nuevas oportunidades y con foco en priorizar su portafolio. Así como ocurrió en 2023 y 2024, en 2025 las transacciones follow-on volvieron a llegar al 50% de todos los cheques de la etapa inicial. Esto contrasta con lo que ocurrió entre 2019 y 2022, cuando los follow-ons en esta etapa solo llegaron al 36%.

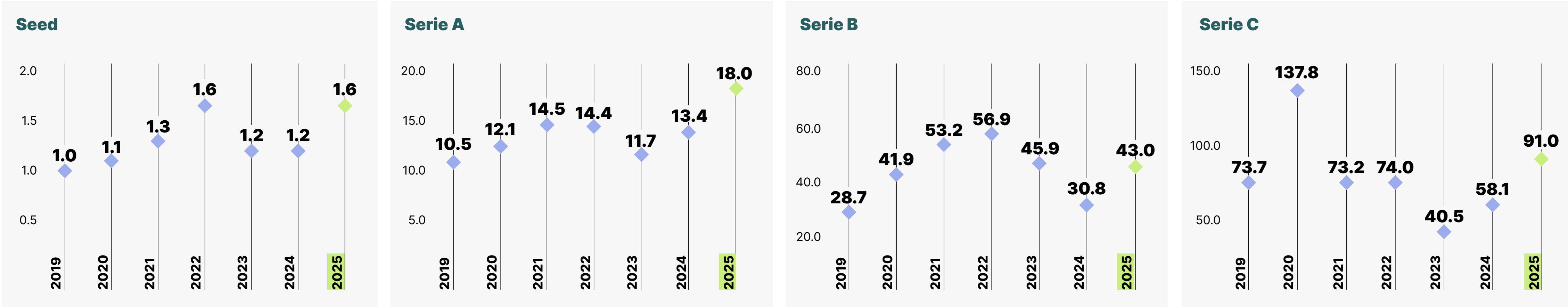
/ Series B rounds also posted positive figures. The average round size increased significantly, rising 39% compared to the previous year. Investment in this stage also grew year over year, from US\$585 million to US\$866 million, while the number of deals increased by 21%. It is worth noting that, in this segment, investors placed stronger bets on startups already in their own portfolios.

By contrast, the outlook changed sharply for Series C rounds in 2025: only four were closed, the lowest number since 2016. Even so, the median size of these rounds doubled in 2025, from US\$50 million in 2024 to US\$100 million. Once again, this points to fewer startups receiving investment, but at significantly higher amounts.

Funds also continued to become increasingly selective when deciding whether to enter new opportunities, with a clear focus on prioritizing their existing portfolios. As in 2023 and 2024, follow-on transactions once again accounted for 50% of all early-stage checks in 2025. This contrasts with the 2019–2022 period, when follow-ons at this stage represented only 36%.

Tamaños promedio de rondas por etapa de inversión

/ Mean round sizes per investment stage



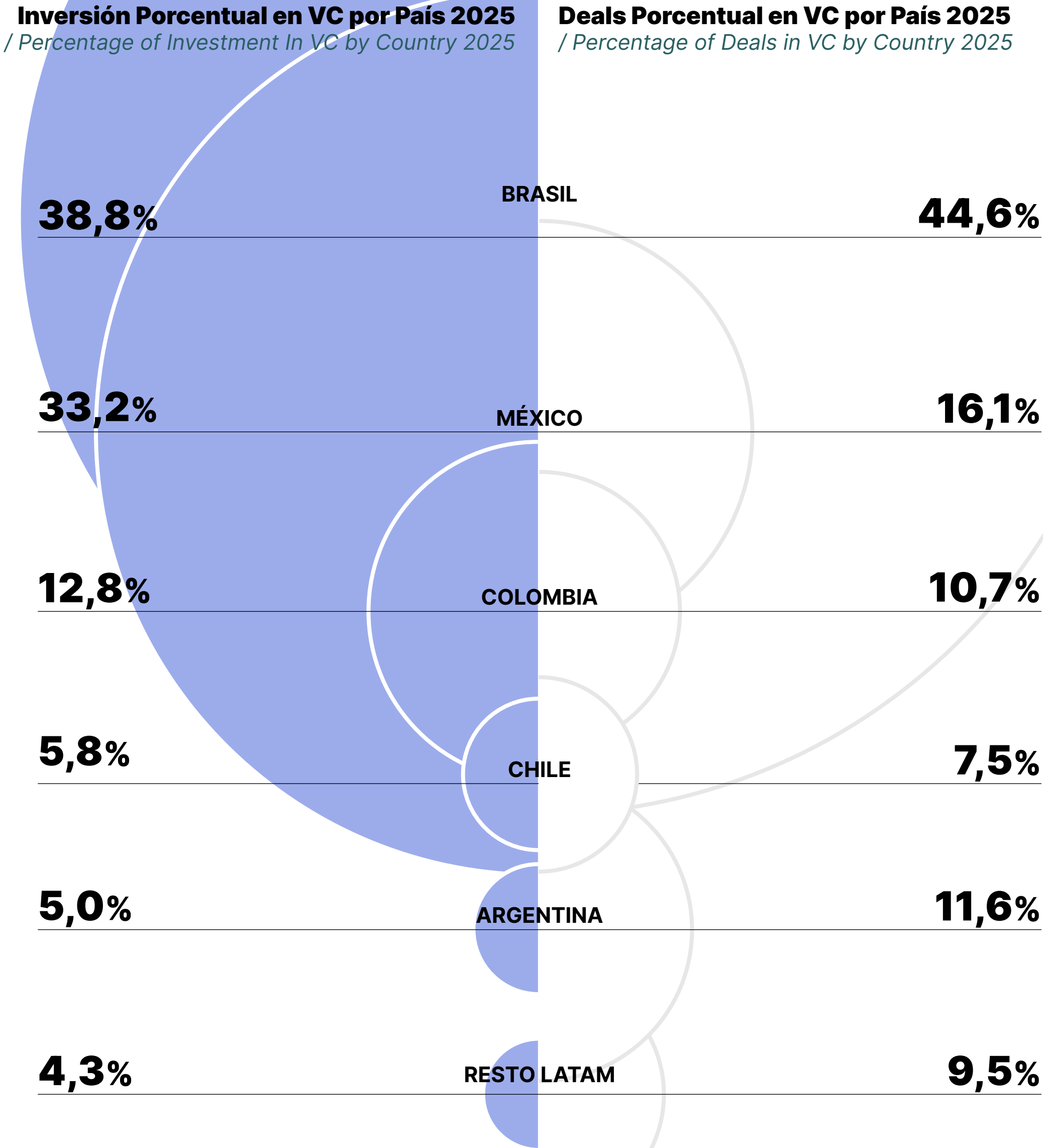
Fuente / Source: LAVCA\_Trends in Tech 2026

Otro punto relevante para entender el estado de la industria en la región es el tiempo que les toma a las startups avanzar a su siguiente ronda. Este ha seguido expandiéndose. Para llegar a la Serie A, las startups necesitaron más de 20 meses, uno más que en 2024, mientras que las que tienen en el futuro una ronda Serie C debieron esperar 21 meses. Las únicas que se vieron beneficiadas en 2025 con menos espera fueron las startups que llegaron a la Serie B, las que en promedio cerraron el proceso tras solo 18 meses en contraste con los 20 meses que tuvieron que esperar sus pares en 2024.

Si se mira el detalle de la inversión en Latam, durante los últimos 5 años las startups brasileñas han capturado el 47% de la inversión de capital de riesgo de la región, manteniendo un constante liderazgo. Aun así, durante 2025 las startups de Latinoamérica hispanohablante lograron atraer el 60% del total invertido, dominando además las grandes rondas. Fueron un total de 14 sobre los US\$ 50 millones, entre startups de Argentina, México, Colombia y Chile.

*/ Another key factor in understanding the state of the industry in the region is the time it takes startups to advance to their next round. This timeline has continued to expand. To reach Series A, startups needed more than 20 months, one month longer than in 2024, while those with a future Series C round had to wait 21 months. The only startups that benefited from shorter waiting times in 2025 were those that reached Series B, closing the process in an average of just 18 months, compared to the 20 months their peers had to wait in 2024.*

*Looking at investment in Latin America in more detail, Brazilian startups have captured 47% of the region's venture capital investment over the past five years, maintaining steady leadership. Even so, in 2025, startups from Spanish-speaking Latin America attracted 60% of total investment and also dominated larger rounds. A total of 14 rounds above US\$50 million were raised by startups from Argentina, Mexico, Colombia, and Chile.*



Fuente / Source: LAVCA\_Trends in Tech 2026.



Si bien las startups basadas en Brasil siguen sumando la mayor cantidad de capital invertido por VCs en la región, las startups mexicanas pisaron notoriamente el acelerador, acercándose en el valor de los deals y quedando solo un 14% detrás de las brasileñas. Además, cabe destacar que los founders mexicanos aumentaron en un 21% el capital captado respecto de 2024.

En cuanto al interés por verticales, las fintech mantuvieron su hegemonía en 2025, quedándose con el 56% del total invertido en la región, y con el mismo porcentaje de rondas. Su hegemonía ha sido ininterrumpida desde 2020. Mientras que en segundo puesto nuevamente quedaron las e-commerce, con el 6% del total invertido y de las rondas, seguidas por las Healthtech, Cleantech y ERP Software, con 4% de la inversión y de las rondas cada una.

*/ Although Brazil-based startups continue to account for the largest amount of VC capital invested in the region, Mexican startups accelerated significantly, narrowing the gap in deal value and ending the year just 14% behind their Brazilian counterparts. It is also worth noting that Mexican founders increased the amount of capital raised by 21% compared to 2024.*

*In terms of verticals, fintechs maintained their dominance in 2025, capturing 56% of total investment in the region and the same share of rounds. Their leadership has remained uninterrupted since 2020. E-commerce once again ranked second, with 6% of total investment and rounds, followed by healthtech, cleantech, and ERP software, each accounting for 4% of investment and rounds.*

Contexto Regional de Inversión  
/ Regional Investment Context



Fuente / Source: LAVCA\_Trends in Tech 2026

En materia de fundraising, la actividad fue nuevamente austera, al igual que pasó en el resto del mundo. Aun así, los VCs de la región lograron levantar US\$ 697 millones, un 6% más que en 2024. Estos nuevos fondos se concentraron casi exclusivamente entre gestores emergentes y establecidos, los que concentraron el 43% y el 44% del capital total levantado, respectivamente. A juicio de LAVCA, este escenario estuvo regido principalmente por la continua retracción de los inversores institucionales, agravada por el aún restringido panorama de exits y liquidez, lo que sigue limitando la capacidad de los LPs para reciclar y redistribuir capital hacia nuevos vintages.

Ahora, si bien varios aspectos de la industria mantuvieron su statu quo en la región, hay nuevos elementos que aparecieron en el tablero. Uno es el interés que las empresas tecnológicas y startups con base en Asia están teniendo cada vez más en Latinoamérica. Ello porque ven a la región como un mercado estratégico de crecimiento, por su población joven y digitalmente activa, y por la acelerada adopción de fintech, e-commerce y servicios móviles. Ello, sumado a la creciente competencia doméstica, la saturación de mercados y la geopolítica de la región asiática, estaría impulsando a muchos de sus players a internacionalizarse.

Es en ese contexto que las operaciones de M&A y las alianzas estratégicas con empresas tecnológicas locales han emergido como las estrategias de entrada preferidas en Latinoamérica, debido a la adaptación a marcos regulatorios complejos, los requisitos de licencias, el comportamiento del consumidor local y la prevalencia de la actividad económica informal.

También es importante destacar que cada vez más los emprendedores están buscando fuentes adicionales de financiamiento para gestionar su runway y evitar la dilución. En 2025 el Venture debt desembolsó más de US\$ 2 mil millones en financiamiento para startups de la región, además de los US\$ 4.300 millones provenientes de fondos de VC tradicionales mencionados anteriormente.

*/ Fundraising activity remained subdued, as it did in the rest of the world. Even so, VCs in the region raised US\$697 million, 6% more than in 2024. These new funds were concentrated almost entirely among emerging and established managers, which accounted for 43% and 44% of total capital raised, respectively. According to LAVCA, this environment was shaped mainly by the continued pullback of institutional investors, compounded by the still-constrained exit and liquidity landscape, which continues to limit LPs' ability to recycle and redeploy capital into new vintages.*

*While several aspects of the industry maintained the regional status quo, new elements also appeared on the map. One of them is the growing interest that Asia-based technology companies and startups are showing in Latin America. They see the region as a strategic growth market, driven by its young and digitally active population and by the rapid adoption of fintech, e-commerce, and mobile services. This, combined with increasing domestic competition, market saturation, and the geopolitical dynamics of Asia, appears to be pushing many of these players to internationalize.*

*In this context, M&A transactions and strategic partnerships with local technology companies have emerged as the preferred market-entry strategies in Latin America. This is largely due to the need to adapt to complex regulatory frameworks, licensing requirements, local consumer behavior, and the prevalence of informal economic activity.*

*It is also important to note that entrepreneurs are increasingly seeking additional sources of financing to manage their runway and avoid dilution. In 2025, venture debt deployed more than US\$2 billion in financing for startups in the region, in addition to the US\$4.3 billion provided by the traditional VC funds mentioned above.*



La inteligencia artificial tampoco ha sido ajena a las inversiones en Latam. Si bien sus rondas han sido de una escala menor que en los mercados desarrollados, la IA aplicada atraviesa múltiples verticales tecnológicas en la región, principalmente en aplicaciones empresariales.

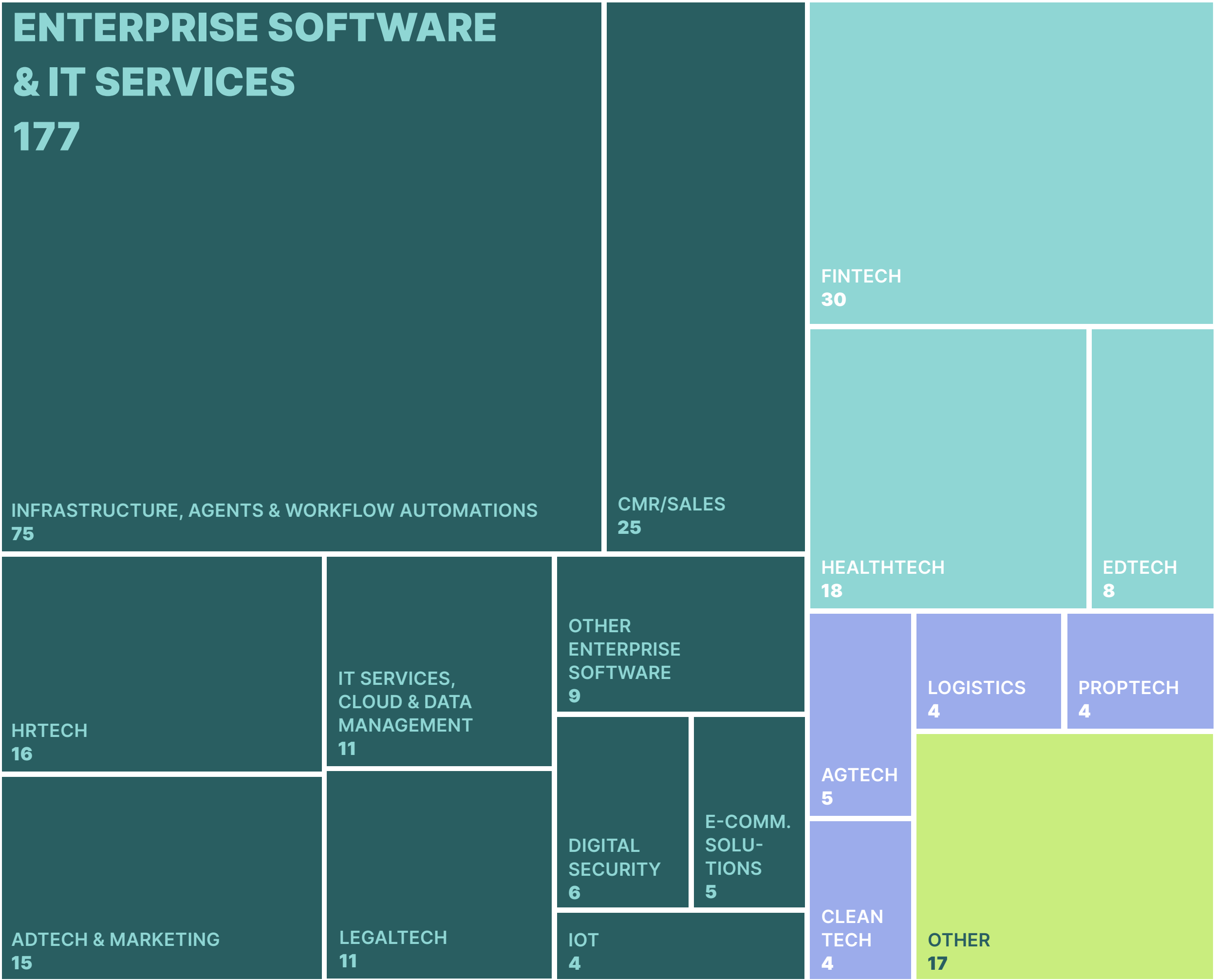
Por último, 2025 marcó el surgimiento de un fenómeno que al parecer puede tomar fuerza. Por mucho tiempo, la industria del Venture Capital ha tenido una subdivisión en la región, separando los mercados hispano-hablantes de Brasil. Si bien las razones que obedecen a esto son variadas, solo el tamaño del mercado brasileño era suficiente para mantener la división. Pero hoy cada vez más se ve el interés de VCs de ambos lados en explorar más allá de esa línea imaginaria y lo mismo está pasando con las startups. Si bien esto puede obedecer a condiciones puntuales del momento de la industria, esta apertura puede convertirse en una nueva herramienta para fortalecer la industria del venture capital de la región.

*/ Artificial intelligence has not been absent from investment in Latin America either. While its rounds have been smaller in scale than in developed markets, applied AI cuts across multiple technology verticals in the region, primarily in enterprise applications.*

*Lastly, 2025 marked the emergence of a phenomenon that appears likely to gain momentum. For a long time, the venture capital industry in the region has been divided between Spanish-speaking markets and Brazil. While there are several reasons for this division, the size of the Brazilian market alone was enough to sustain it. Today, however, there is growing interest among VCs on both sides in exploring beyond that imaginary line, and the same is happening among startups. While this may be the result of specific conditions in the industry at this moment, this opening could become a new tool to strengthen the region's venture capital industry.*

N° de startups de IA respaldadas por capital de riesgo en América Latina por sector, 2021-2025

/ VC-backed AI Startups in Latin America by Sector (No. of Startups), 2021-2025



Fuente / Source: LAVCA\_Trends in Tech 2026

4.3 En Chile  
/ In Chile

La industria de VC en Chile continúa siendo una de las más desarrolladas de Latinoamérica, a pesar del periodo de ajuste en el que atraviesa.

En 2025 el país alcanzó una inversión total de US\$813 millones, marcando un impresionante salto respecto del año anterior con un alza de más de 160%, y acercándose a lo logrado en 2023, cuando la inversión llegó a los US\$ 898 millones.

Al situar esta cifra en el contexto global del venture capital, los números no son una excepción, sino que se alinean con el nivel de recuperación que ha tenido la industria. A comienzos de año, la mayoría de los actores más relevantes del VC vaticinaban que el 2025 sería un periodo en que la recuperación se afianzaría, luego del auge y posterior caída del ecosistema entre 2021 y 2024, y eso finalmente fue lo ocurrido. En una industria que se caracteriza por el constante cambio, el 2025 y lo que va del 2026 reflejan un momento de madurez con características propias.

Para entender en su real dimensión los números de inversión alcanzados en 2025, es clave destacar que una parte importante provino de la ronda de US\$ 308 millones que cerró Runway —startup de investigación en IA aplicada especializada en tecnología de video generativo y modelos de IA multimodal, con dos chilenos entre sus fundadores. Ahora bien, si se deja a un lado esa inversión, por lejos la más alta del periodo, el total invertido quedaría en US\$ 505 millones, lo que significa un aumento del 62% respecto de 2024. Vale

la pena hacer este ejercicio, ya que en 2023 Runway fue responsable de casi US\$ 200 millones de los US\$ 898 millones alcanzados ese año. Por otro lado, Runway es parte de la gran atracción que los inversionistas están teniendo por las startups de inteligencia artificial. De hecho, la startup cerró una nueva ronda a comienzos de 2026.

/ Chile’s VC industry remains one of the most developed in Latin America, despite the adjustment period it is currently undergoing.

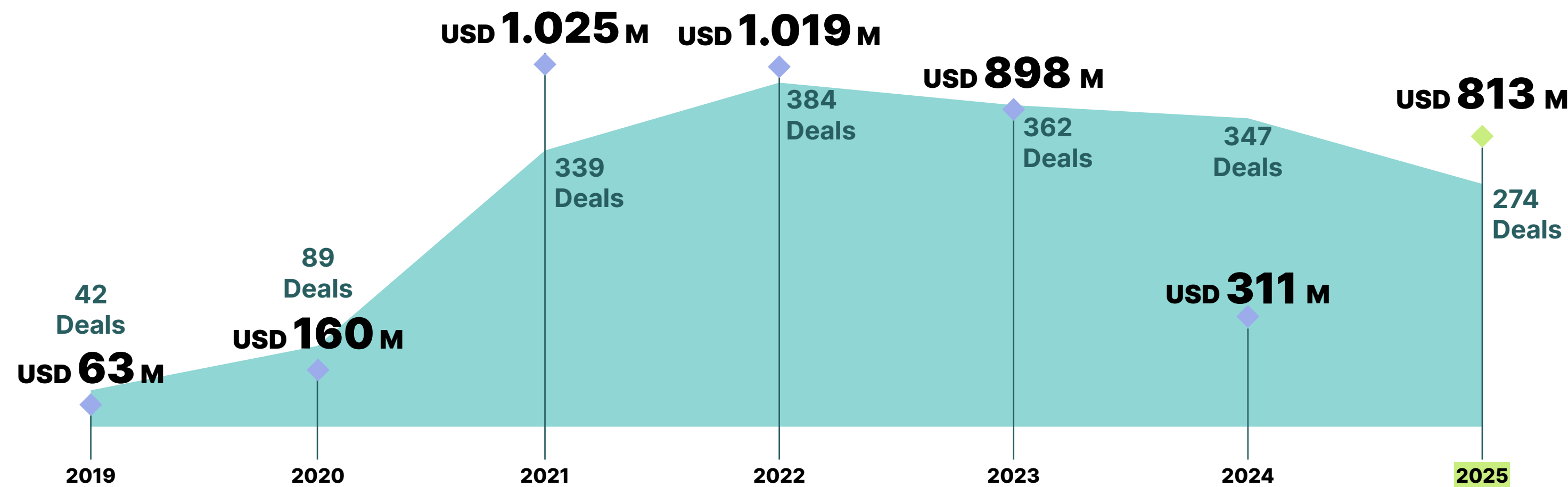
In 2025, the country reached a total investment of US\$813 million, marking an impressive jump from the previous year, with an increase of more than 160%, and approaching the level recorded in 2023, when investment reached US\$898 million.

Placed in the global venture capital context, these figures are not an exception but rather align with the level of recovery seen across the industry. At the beginning of the year, most of the leading VC

players predicted that 2025 would be a period in which the recovery would consolidate, following the boom and subsequent decline of the ecosystem between 2021 and 2024. That is ultimately what happened. In an industry defined by constant change, 2025 and the first months of 2026 reflect a moment of maturity with its own distinct characteristics.

To fully understand the investment figures reached in 2025, it is important to note that a significant share came from the US\$308 million round closed by Runway, an applied AI research startup specializing in generative video technology and multimodal AI models, with two Chileans among its founders. That said, if this investment—the largest by far during the period—is excluded, total investment would stand at US\$505 million, representing a 62% increase compared to 2024. This exercise is worth making, since in 2023 Runway accounted for nearly US\$200 million of the US\$898 million recorded that year. Runway is also part of the strong appeal that artificial intelligence startups currently hold for investors. In fact, the startup closed a new round in early 2026.

Crecimiento de la Inversión en VC  
/ VC Investment Growth





En cuanto a los deals, en 2025 estos llegaron a los 274, lo que significó una baja del 21% respecto de 2024, y con un ticket promedio de inversión de 2,9 millones de dólares, un 231% más que el año anterior. Para entender por qué los deals bajaron y el ticket promedio subió en tal magnitud, nuevamente hay que poner los datos en el contexto mundial.

Como fue mencionado anteriormente en las secciones “En el mundo” y “En Latinoamérica”, durante 2025 los inversionistas aplicaron una estrategia de inversión donde apostaron por menos startups, pero con tickets más grandes, fenómeno al que el VC chileno se sumó. Sin embargo, cabe precisar que, si bien la tendencia es la misma, el mercado de VC local opera con fondos que invierten únicamente hasta Serie A, por lo que el ajuste global se refleja en la dirección de los números, pero no en su magnitud.

Durante 2025, hubo interesantes movimientos en los tramos o tickets de las rondas, lo que ayuda a entender el momento actual de la industria. Si esto se desglosa, el 37,5 % de los deals fueron de menos de US\$ 500 mil, lo que representó una baja frente al 46% registrado en el periodo anterior. Además de ello, el 27% fue de menos de US\$ 300 mil, frente al 55% que alcanzaron en 2024. Esto respalda claramente el aumento del monto de los tickets.

Por otro lado, 2025 también tuvo un comportamiento distinto para las rondas de mayor envergadura. Es así como en 2022 hubo 11 rondas de US\$ 10 millones o más, en 2023, subieron a 17 en ese mismo rango, mientras que en 2024 bajaron a 5. Lo interesante es que en 2025 volvieron a elevarse y llegaron a 14 rondas, casi triplicando las del año anterior. Pero además de la diferencia en el número de rondas, se observa una distancia en el total invertido en esta categoría. De esta manera, en 2022

las startups financiadas de este segmento en su conjunto sumaron US\$ 718 millones, mientras que el total en esta misma categoría en 2023 llegó a los US\$ 677 millones, y en 2024 a los US\$ 100 millones. En 2025 sumaron US\$ 511 millones. Aquí es clave destacar que en 2024 no existieron rondas que se escaparan del promedio, que consiguen financiamiento fuera de Chile e inclusive de Latinoamérica, como sí las tuvieron los periodos de 2022 y 2023, y 2025. Si bien estas startups son casos excepcionales, los números parecen indicar que cada vez lo serán menos.

*/ In terms of deals, 274 were recorded in 2025, representing a 21% decrease compared to 2024. The average investment ticket reached US\$2.9 million, up 231% from the previous year. To understand why deals declined while the average ticket increased so sharply, the figures once again need to be placed in a global context.*

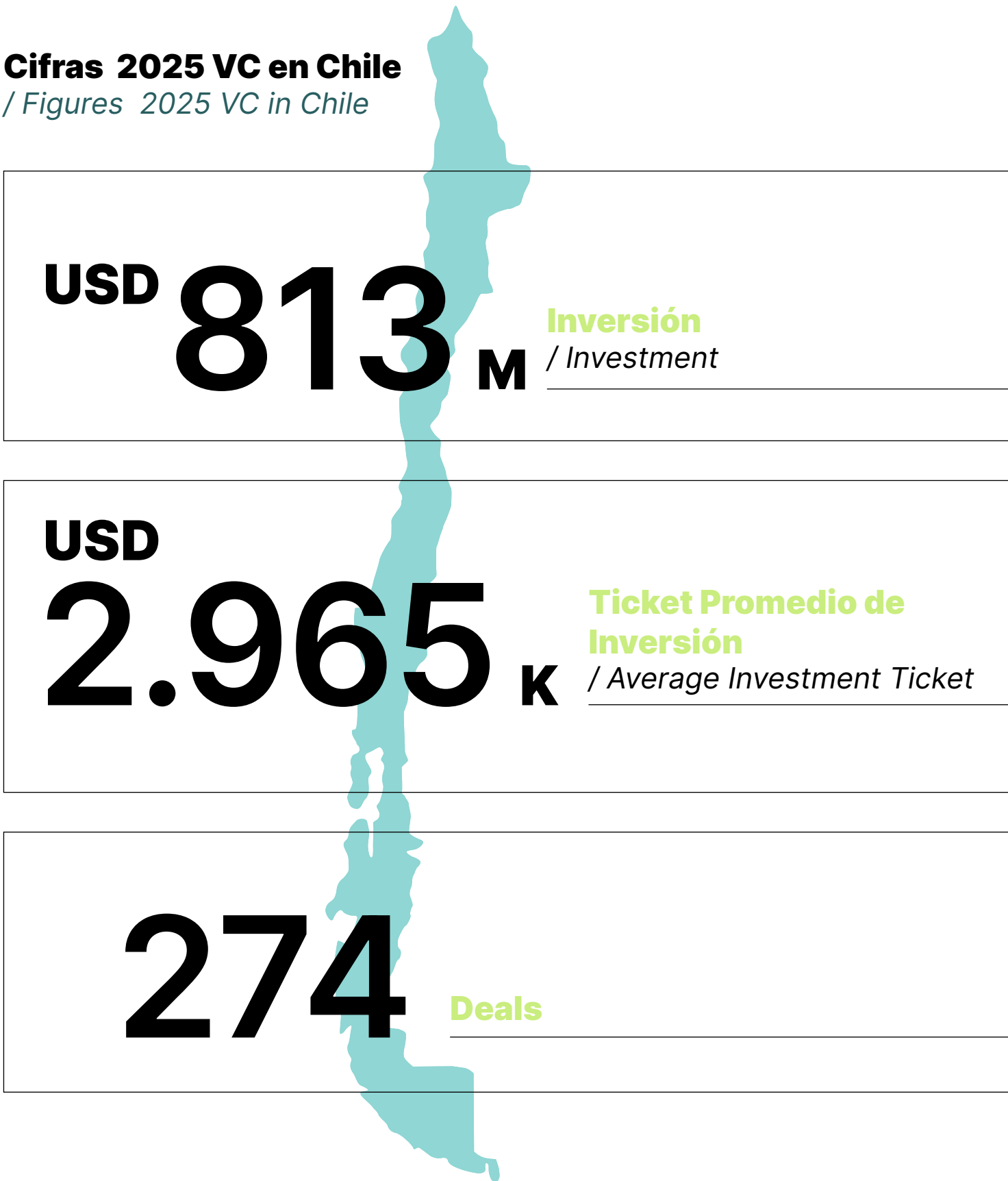
*As mentioned earlier in the “In the world” and “In Latin America” sections, investors in 2025 followed a strategy of backing fewer startups, but with larger tickets. Chilean VC followed the same pattern. However, it is important to note that, while the trend is the same, the local VC market operates with funds that invest only up to Series A. As a result, the global adjustment is reflected in the direction of the figures, but not in their magnitude.*

*In 2025, there were interesting movements across round sizes and ticket brackets, helping to explain the industry’s current moment. When broken down, 37.5% of deals were below US\$500,000, down from 46% in the previous period. Of these, 27% were below US\$300,000, compared to 55% in 2024. This clearly supports the increase in ticket sizes.*

*2025 also showed a different pattern in larger rounds. In 2022, there were 11 rounds of US\$10 million or more. In 2023, that figure rose to 17 in the same range, before falling to 5 in 2024. The interesting development is that in 2025 they rose again, reaching 14 rounds,*

*almost triple the number recorded the previous year. Beyond the difference in the number of rounds, there is also a notable gap in the total amount invested in this category. In 2022, startups funded in this segment raised a combined US\$718 million; in 2023, the total reached US\$677 million; and in 2024, it fell to US\$100 million. In 2025, the figure rose to US\$511 million. It is important to note that in 2024 there were no outlier rounds involving startups that secured funding outside Chile, or even outside Latin America, as was the case in 2022, 2023, and 2025. While these startups remain exceptional cases, the numbers suggest they may become less so over time.*

Cifras 2025 VC en Chile  
/ Figures 2025 VC in Chile





Respecto de la inteligencia artificial, casi el 37% de las startups en las que invirtieron los socios tiene a la IA como elemento fundamental de su modelo de negocio. Una tendencia, que al igual que a nivel mundial va en aumento. Prueba de ello es que más del 21% del portafolio de los asociados de la ACVC, es decir, startups en proceso de validar su idea o en aceleración, también utiliza IA.

En Chile existe un importante apoyo a los fondos de VC a través de la Corporación de Fomento a la Producción (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 73 fondos de inversión, con una inversión acumulada a 2025 de US\$ 1.079 millones, y con 514 empresas financiadas.

Durante 2025, los fondos apoyados por estas líneas invirtieron US\$ 21,1 millones, lo que significó una reducción del 8,3% respecto de 2024. Si bien la baja no es buena, representa una mejora significativa frente al 67% de merma que tuvo la inversión en 2024 respecto de 2023. Por su parte, las empresas nuevas financiadas totalizaron 17, lo que representó una disminución del 19% respecto a igual periodo del año anterior.

**Aclaración de cifras chilenas**

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. 32, 33, 34, 35, 36 y 37), 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. 32, 33, 34, 35, 36 and 37), 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.

Por otro lado, durante 2025 se aprobó un fondo nuevo perteneciente a un socio de la ACVC.

Cabe recordar 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, destinadas a 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 la duración de los fondos; y la reducción del apalancamiento otorgado por Corfo.

Si bien CORFO es la entidad que permitió el desarrollo inicial de la industria del VC en Chile, el compromiso privado ha cobrado 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.

/ Regarding artificial intelligence, nearly 37% of the startups in which members invested have AI as a core element of their business model. As in the rest of the world, this trend is gaining momentum. Evidence of this is that more than 21% of the portfolio of ACVC associates,

meaning startups in the process of validating their idea or undergoing acceleration, also use AI.

In Chile, the venture capital industry continues to receive significant support through the Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), Chile's national development agency, which operates three dedicated funding lines: Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET, Early-Stage Technology Fund), Fondo Etapas Tempranas (FT, Early-Stage Fund), and Fondo Crecimiento (FC, Growth Fund). Since their creation, these programs have supported 73 investment funds, with a cumulative investment of US\$1.079 billion as of 2025, and a total of 514 companies funded.

In 2025, funds supported through these lines invested US\$21.1 million, representing an 8.3% decrease compared to 2024. While the decline is not positive, it represents a significant improvement from the 67% drop recorded in 2024 compared to 2023. Meanwhile, 17 new companies were funded, a 19% decrease compared to the same period the previous year.

Additionally, in 2025, one new fund managed by an ACVC member was approved.

It is worth recalling that in 2023, Corfo updated the terms of its venture capital funding programs, introducing significant changes in the financial conditions offered, aimed at supporting the growth and consolidation of the local VC ecosystem. These changes include an increase in the size of available credit lines across all active programs, an extension of fund durations, and a reduction in the level of leverage provided by Corfo.

Although Corfo played a critical role in the early development of Chile's VC industry, private capital has become increasingly important. Today, new players are entering the market without relying on this support and investing exclusively with private capital. These include Corporate Venture Capital (CVC) vehicles, family offices, and traditional VC funds that operate independently from Corfo.



# 5 **Las Cifras ACVC** *ACVC Figures*

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

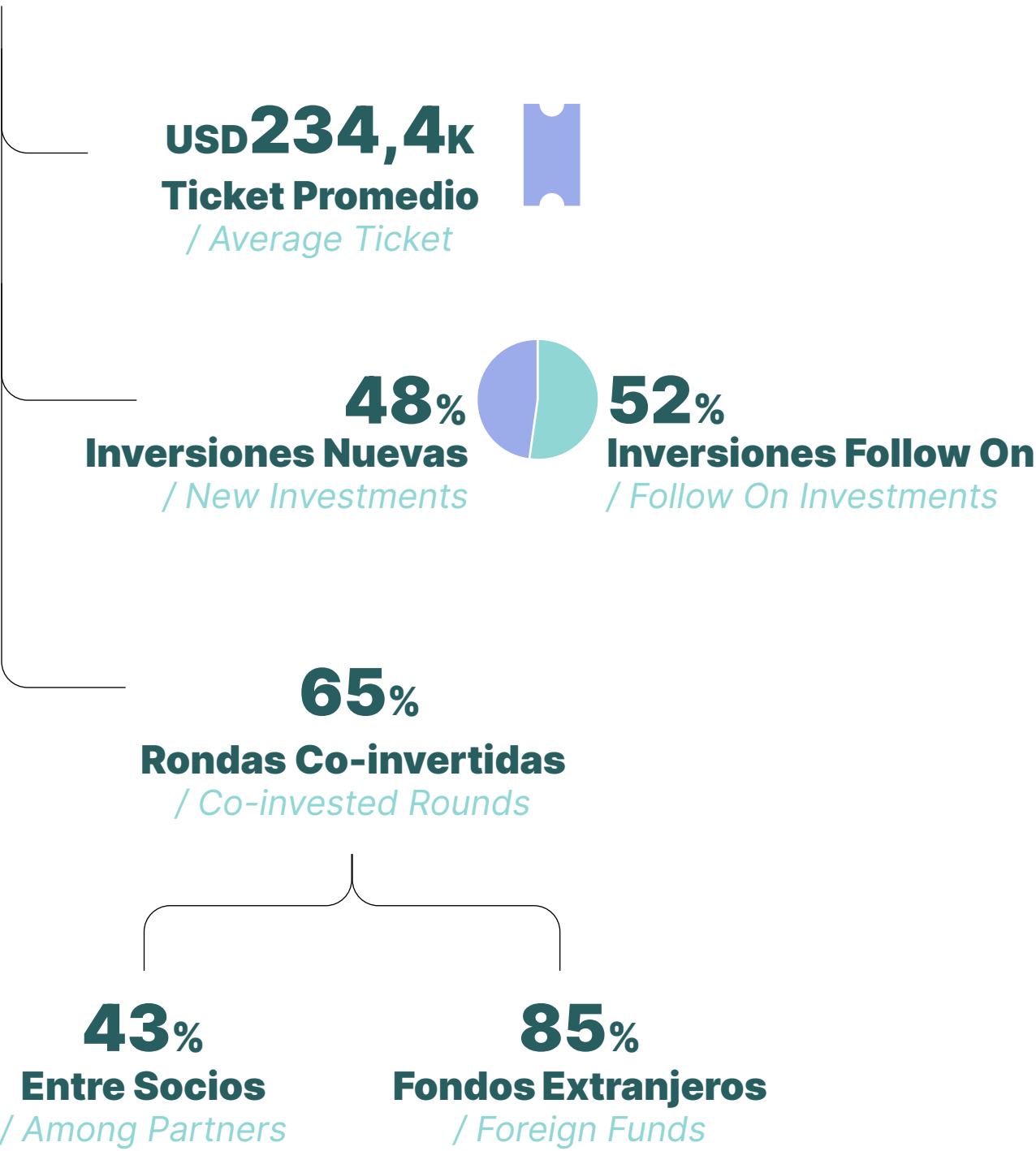


5.1 Cifras 2025 De Nuestros Socios: Inversionistas De VC, CVC y Family Offices  
/ Our partners' figures: VC Investors; CVC Funds and Family Offices

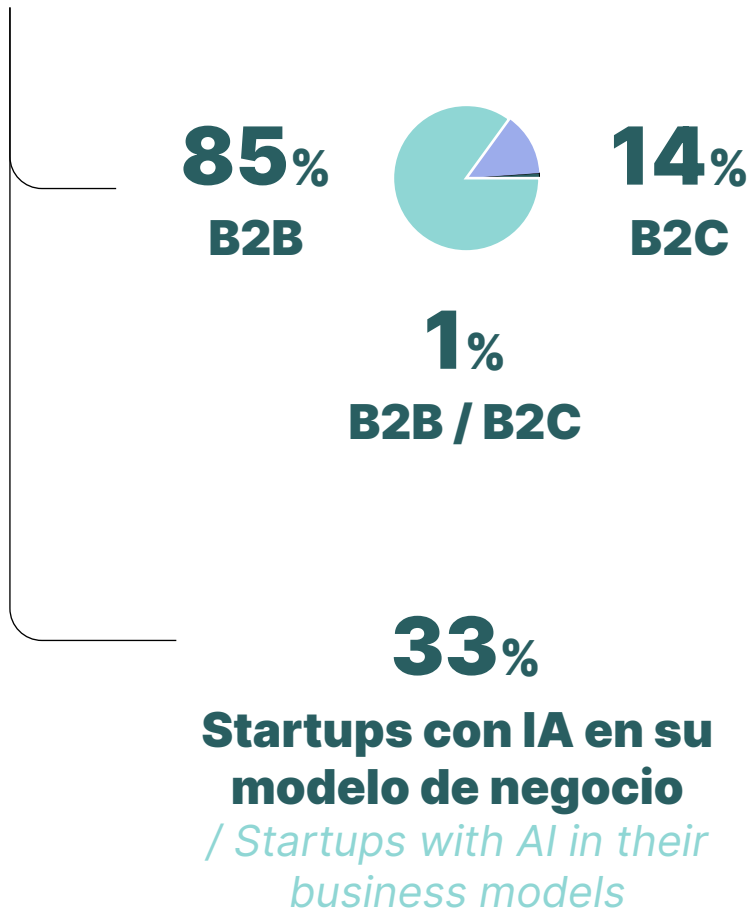
Inversión Total / Total Investment



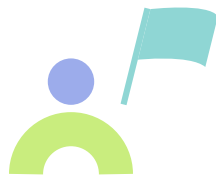
Deals



Startups



Emprendedores / Entrepreneurs





Verticales de Inversión en ACVC 2025 / Investment Verticals in ACVC 2025

Nº de startups / Startups Nº

|                       |    |
|-----------------------|----|
| Greentech/Cleantech   | 17 |
| Fintech/Insurtech     | 16 |
| Data Analytics        | 14 |
| Mobility/Logistics    | 12 |
| Others                | 12 |
| Agtech/Foodtech       | 9  |
| Ecommerce/Marketplace | 8  |
| Biotech/Healthtech    | 6  |
| Sports/Entertainment  | 4  |
| Proptech/Construtech  | 3  |
| Mining/Energy         | 3  |
| Hrtech                | 3  |
| Edtech                | 2  |
| Smart City            | 2  |
| Legaltech             | 1  |

Países de Constitución de Startups

|              |       |
|--------------|-------|
| CHILE        | 42,2% |
| EE.UU.       | 22,9% |
| MÉXICO       | 8,3%  |
| ISLAS CAIMÁN | 6,4%  |
| COLOMBIA     | 4,6%  |
| REINO UNIDO  | 4,6%  |
| ARGENTINA    | 2,8%  |
| FINLANDIA    | 2,8%  |

Países donde operan las Startups

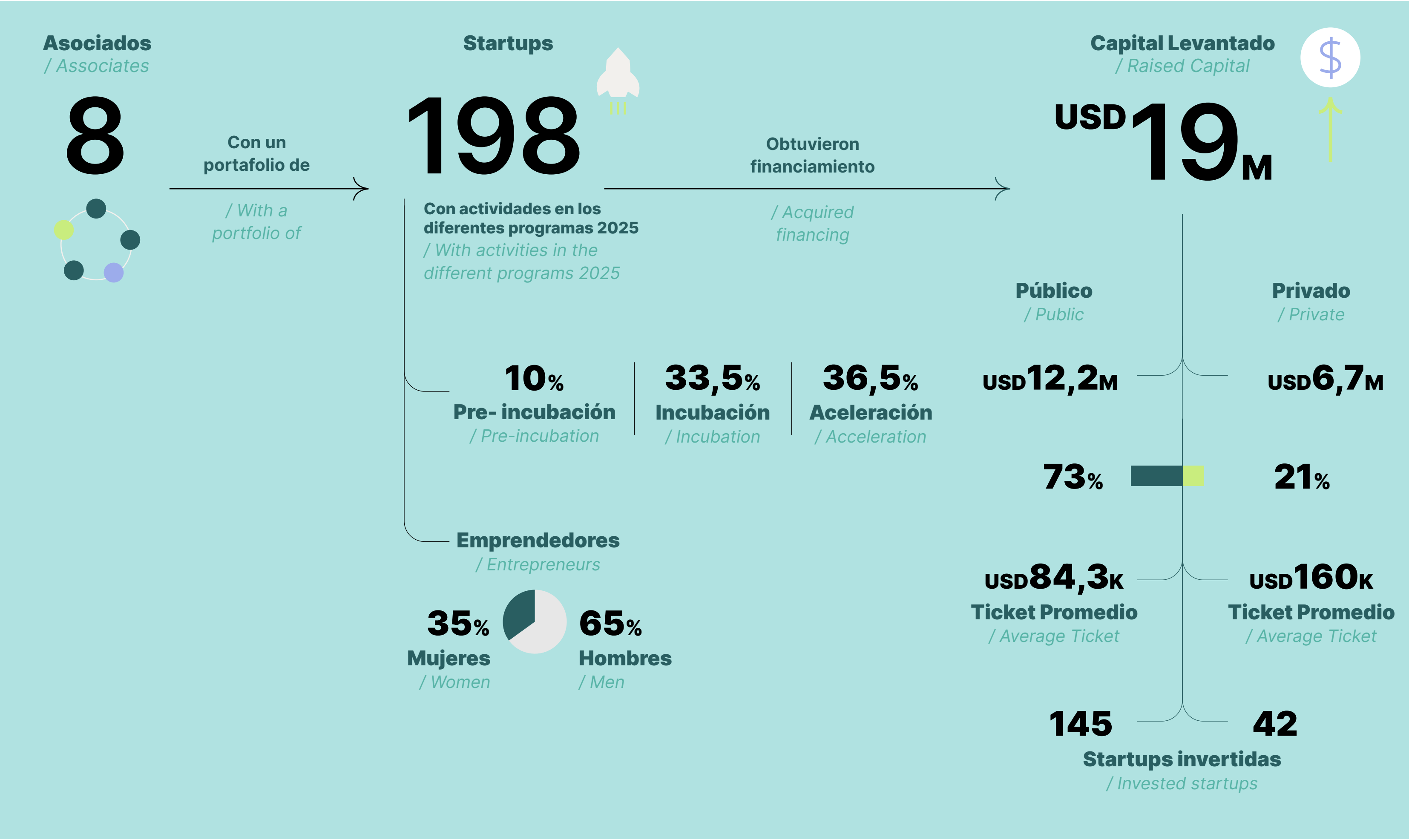
|             |       |
|-------------|-------|
| CHILE       | 55,7% |
| MÉXICO      | 29,9% |
| EE.UU.      | 17,5% |
| LATAM       | 15,5% |
| COLOMBIA    | 13,4% |
| BRASIL      | 8,3%  |
| REINO UNIDO | 7,2%  |
| PERÚ        | 7,2%  |
| ARGENTINA   | 5,2%  |
| COSTA RICA  | 5,2%  |

Exits

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BICE VENTURES     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Chile Ventures    |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Impacta VC        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Manutara Ventures |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Orden Capital     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| The VentureCity   |      |

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

|                                 |        |
|---------------------------------|--------|
| Tarapacá                        | 0,50%  |
| Antofagasta                     | 1,01%  |
| Atacama                         | 0,50%  |
| Coquimbo                        | 2,51%  |
| Valparaíso                      | 19,1%  |
| Metropolitana                   | 48,74% |
| Libertador Gral. Bdo. O´Higgins | 1,01%  |
| Maule                           | 3,52%  |
| Ñuble                           | 1,51%  |
| Biobío                          | 18,59% |
| La Araucanía                    | 0,50%  |
| Los Ríos                        | 1,51%  |
| Los Lagos                       | 1,01%  |





# 6

## **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.

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

Según datos de Global Corporate Venturing (GCV), la inversión de los CVCs en startups se disparó en 2025, evidenciando la determinación de las grandes empresas por mantenerse al ritmo del cambio tecnológico acelerado, incluso en un entorno de financiamiento moderado.

Durante 2025, los corporativos invirtieron US\$ 229.000 millones, lo que significó un impresionante aumento del 75% respecto de 2024. En tanto que los deals sumaron 5.039, un

30% más que en 2024, marcando con ello un año más de alza sostenida.

Más de 3.068 CVCs invirtieron en startups en 2025, lo que significó un aumento del 29% respecto al año anterior. La cifra, además, superó el récord alcanzado durante el boom de la pandemia en 2021, año en el que 2.843 corporativos invirtieron. En este escenario, el 95% de los corporativos buscaron oportunidades en rondas Series A y B, mientras que un 52% también buscó entre las seed y pre-seed.

*/ 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.*

*According to Global Corporate Venturing (GCV), CVC investment in startups surged in 2025, reflecting the determination of large companies to keep pace with accelerating technological change, even in a moderate funding environment.*

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



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

*In 2025, corporates invested US\$229 billion, an impressive 75% increase compared to 2024. Deals totaled 5,039, up 30% from 2024, marking another year of sustained growth.*

*More than 3,068 CVCs invested in startups in 2025, representing a 29% increase compared to the previous year. This figure also surpassed the record reached during the pandemic boom in 2021, when 2,843 corporates invested. In this context, 95% of corporates pursued opportunities in Series A and B rounds, while 52% also looked at seed and pre-seed rounds.*



Por otro lado, el rol de los corporativos en la industria del venture capital se ha hecho transversalmente más relevante, lo que se evidenció en 2025. Actualmente, cerca de una de cada cinco rondas de financiamiento de startups incluye a un inversor corporativo, y más de la mitad de todos los dólares invertidos en startups provienen de rondas que cuentan con el respaldo de un CVC.

Otro punto relevante a destacar es que casi todas las rondas de financiamiento más grandes cerradas en 2025 contaron con el respaldo de corporativos. Mientras que la IA también atrajo la mayoría de la inversión, alcanzando el 41% del total invertido por los CVCs. OpenAI cerró la ronda más grande del año, de US\$ 40.000 millones, liderada por Microsoft y SoftBank. Mientras que Meta invirtió US\$ 14.300 millones en Scale AI y US\$ 10.000 millones en Databricks.

El caso de Nvidia es un buen ejemplo para entender el boom de la actividad que tuvieron las empresas tecnológicas estadounidenses en 2025. Siendo una de las empresas más valiosas del mundo, con una capitalización de mercado superior a US\$ 5 billones, fue parte de más de 80 rondas de financiamiento, desembolsando US\$ 26.300 millones. Sus inversiones abarcaron desde empresas de software de IA hasta empresas energéticas, con tecnologías que eventualmente alimentarían los centros de datos que necesitan los chips de Nvidia.

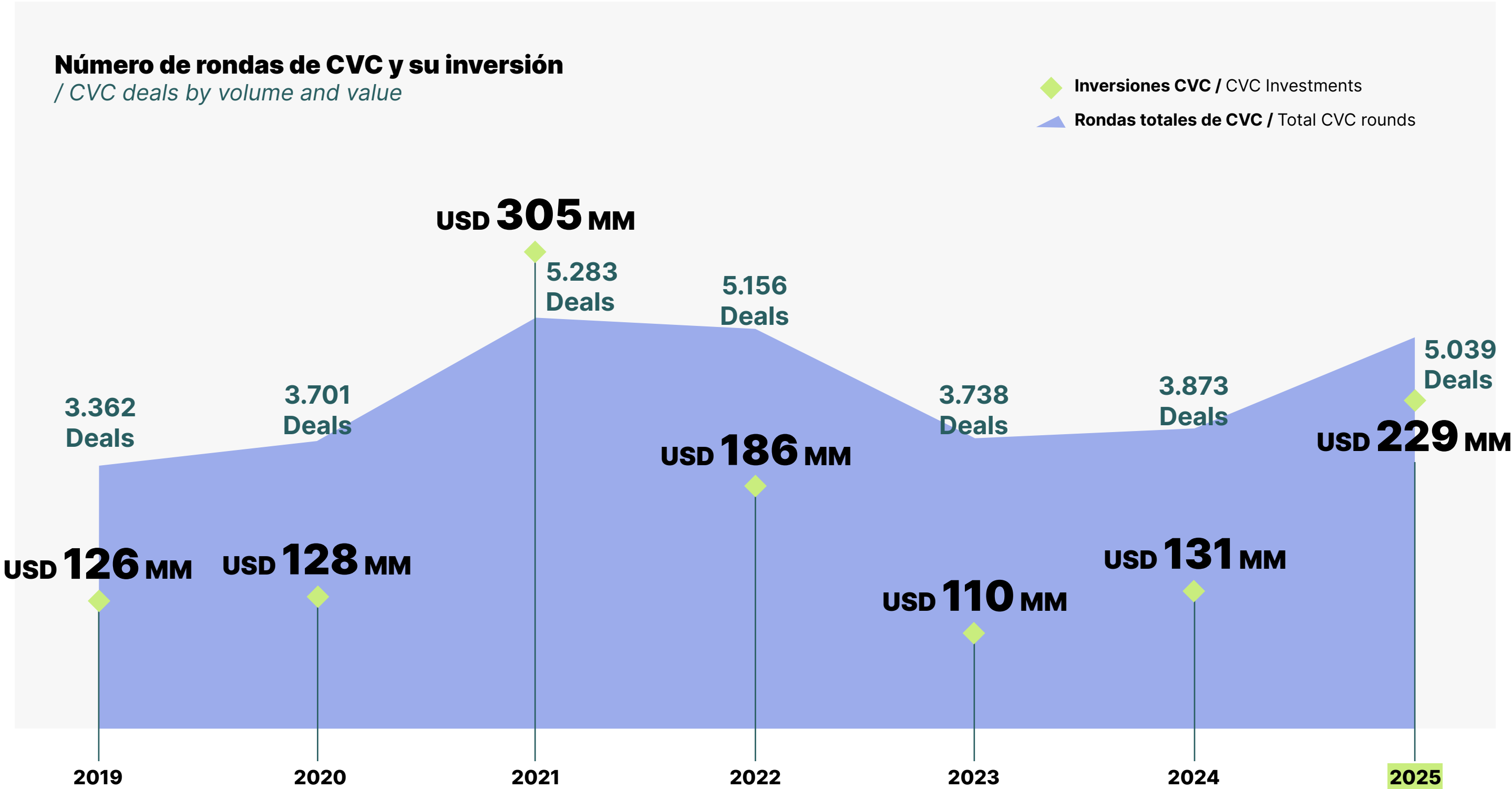
Si bien este alto nivel de inversión se reduce a unos pocos corporativos, datos de GCV estiman que a nivel global, las reservas de efectivo de los CVC podrían ser más de 8 billones de dólares, o el equivalente a los PIB combinados de India y Japón.

/ The role of corporates in the venture capital industry has also become more broadly relevant, as evidenced in 2025. Today, nearly one in five startup funding rounds includes a corporate investor, and more than half of all dollars invested in startups come from rounds backed by a CVC.

Another important point is that nearly all of the largest funding rounds closed in 2025 had corporate backing. AI also attracted the largest share of investment, accounting for 41% of total CVC investment. OpenAI closed the largest round of the year, raising US\$40 billion in a round led by Microsoft and SoftBank. Meta, meanwhile, invested US\$14.3 billion in Scale AI and US\$10 billion in Databricks.

Nvidia is a good example of the boom in activity among U.S. technology companies in 2025. As one of the world's most valuable companies, with a market capitalization of more than US\$5 trillion, Nvidia participated in more than 80 funding rounds, deploying US\$26.3 billion. Its investments ranged from AI software companies to energy companies, with technologies that could eventually power the data centers required by Nvidia's chips.

Although this high level of investment is concentrated among a small number of corporates, GCV estimates that, globally, CVC cash reserves could exceed US\$8 trillion, equivalent to the combined GDP of India and Japan.



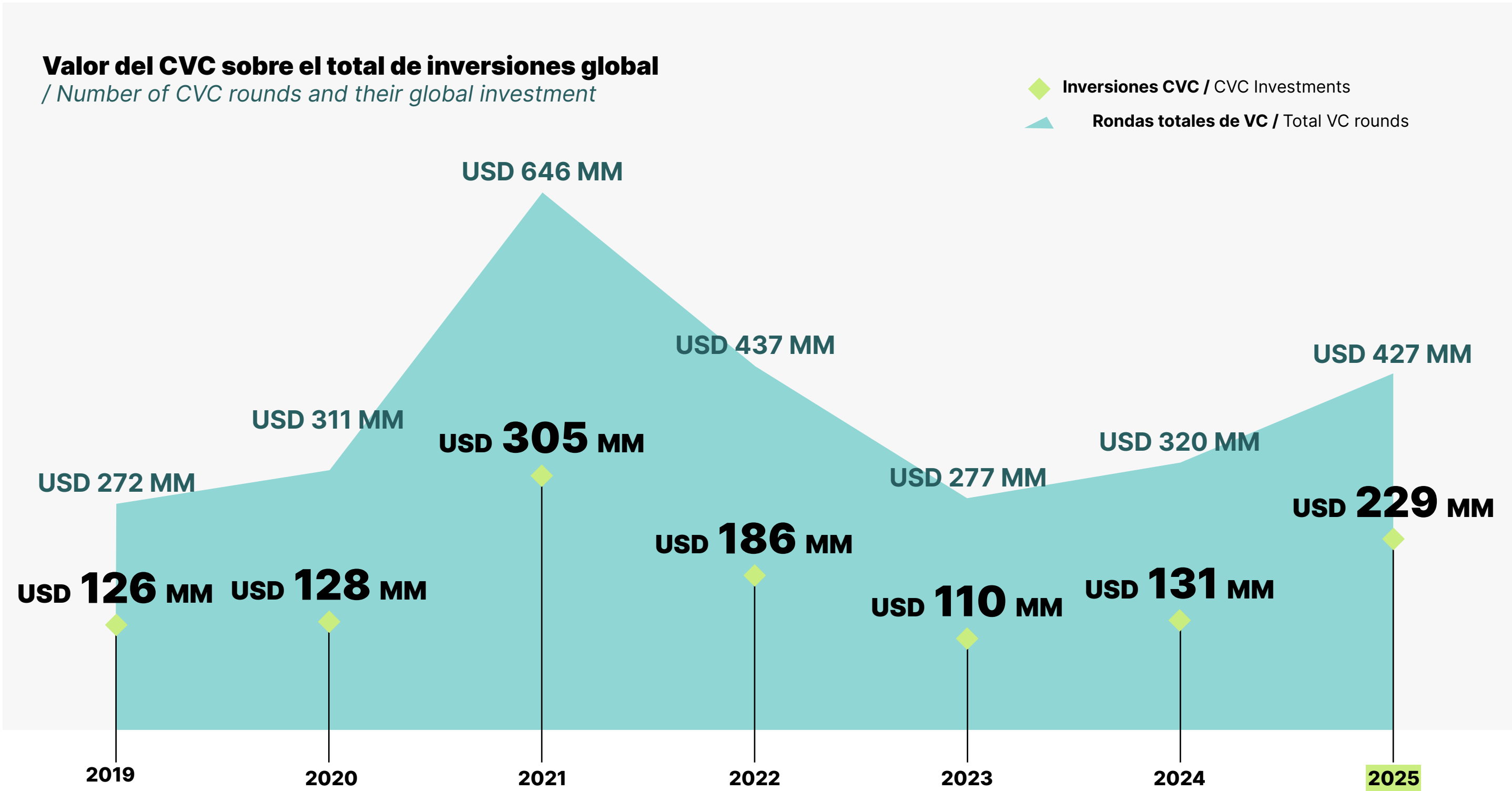
Fuente / Source: The World of Corporate Venturing 2026, Global Corporate Venturing

Este es un dato no menor, ya que consistentemente desde 2015 las startups que tienen un corporativo entre sus inversionistas han tenido menos posibilidades de desaparecer y, más aún, poseen mayores posibilidades de tener mejores exits. En 2025, las startups con fondos de corporativos que quebraron fueron el 7,4% frente al 12,9% de las que no tenían corporativos en sus cap table. Mientras que las que tuvieron mejores exits fueron un 11,2% comparadas a las sin fondos de CVC, que fueron un 10,2%.

Por otro lado, durante 2025 se formaron 57 nuevas unidades de CVC, en comparación con las 46 creadas en 2024. Si bien este aumento de 24% es un dato positivo, aún está por debajo de las 70 unidades nacidas en 2023 y del récord de 2022 en el que se crearon 123 unidades. Cabe precisar que aun así, la actividad en general de los CVCs durante 2025 fue excepcional y demuestra que el capital riesgo corporativo sigue siendo un instrumento estratégico y valioso para las empresas. Muestra de ello es que, a pesar de las variaciones año a año, en la última década el número de inversores corporativos ha aumentado en más de un 220% a nivel mundial.

*/ This is no minor detail. Since 2015, startups with a corporate investor have consistently been less likely to disappear and, moreover, have had a greater likelihood of achieving better exits. In 2025, 7.4% of startups with corporate funding failed, compared to 12.9% of those without corporates on their cap table. Meanwhile, 11.2% of startups with corporate backing achieved better exits, compared to 10.2% of those without CVC funding.*

*In 2025, 57 new CVC units were formed, compared to 46 in 2024. While this 24% increase is a positive signal, it remains below the 70 units created in 2023 and the 2022 record, when 123 units were launched. Even so, overall CVC activity in 2025 was exceptional and shows that corporate venture capital remains a strategic and valuable tool for companies. One indication of this is that, despite year-to-year fluctuations, the number of corporate investors worldwide has grown by more than 220% over the past decade.*





CVC más activos del 2025

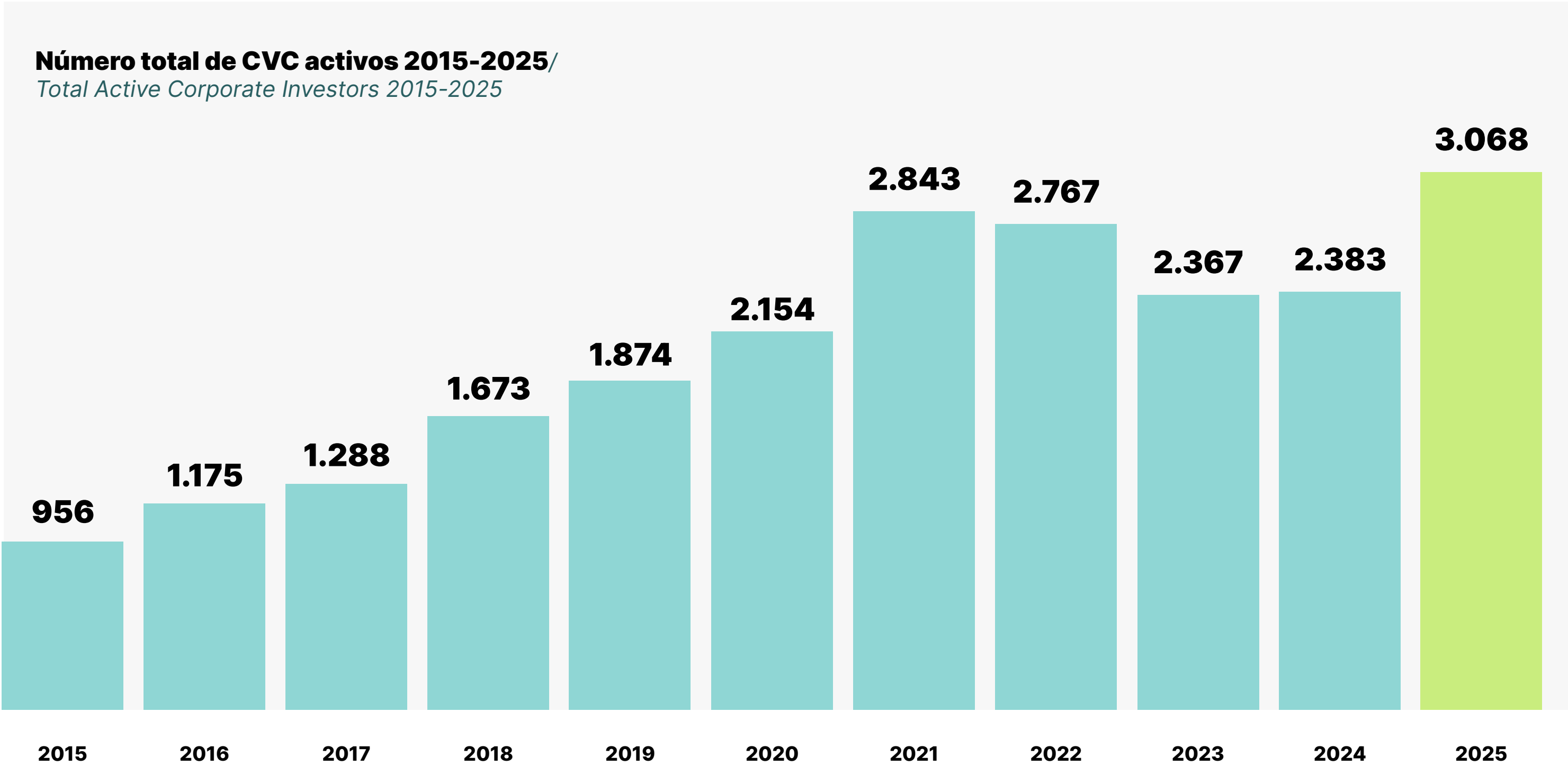
/ Most Active CVCs of 2025

|   | Investor<br>/ Investor                                                              | Company Count<br>/ Company Count | País<br>/ Country |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------|
| 1 |    | 72                               | EE.UU.            |
| 2 |    | 64                               | EE.UU.            |
| 3 |    | 42                               | EE.UU.            |
| 4 |    | 40                               | EE.UU.            |
| 4 |    | 35                               | HONG KONG         |
| 6 |  | 32                               | JAPÓN             |
| 7 |  | 32                               | EE.UU.            |
| 7 |  | 32                               | PAÍSES BAJOS      |
| 7 |  | 27                               | DINAMARCA         |
| 7 |  | 27                               | EE.UU.            |

Fuente / Source: The World of Corporate Venturing 2026, Global Corporate Venturing

A pesar del auge, el capital de riesgo corporativo sigue enfrentando desafíos. Los brazos de inversión siguen siendo vulnerables a los cambios en la estrategia corporativa, los cuales pueden ocurrir con el cambio del CEO, por ejemplo. Otro punto de tensión es la dificultad de alinear los ciclos de planificación corporativa y el horizonte de siete a diez años de la inversión en venture. Como consecuencia de lo anterior, una proporción importante de los equipos de CVC siguen siendo relativamente jóvenes. Algo que se da a nivel global.

/ Despite this momentum, corporate venture capital continues to face challenges. Investment arms remain vulnerable to changes in corporate strategy, which may occur, for example, when a new CEO takes over. Another point of tension is the difficulty of aligning corporate planning cycles with the seven- to ten-year horizon of venture investment. As a result, a significant share of CVC teams remains relatively young, a pattern seen globally.



Fuente / Source: The World of Corporate Venturing 2026, Global Corporate Venturing

Corporate Venture Capital en Chile  
/ Corporate Venture Capital in Chile

|                                                                                    |                                                                                     |                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
|   |    |   |
|   |    |   |
|   |    |   |
|  |  |  |

Empresas con iniciativas de innovación abierta  
/ Companies with open innovation initiatives

|                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |
|    |    |    |
|    |    |    |
|   |   |  |
|  |  |                                                                                       |





## **Actividades** *Activities*

# 7

- 7.1** **Cumbre ACVC 2025** / *ACVC Summit 2025*
- 7.2** **Quinta VC LATAM Summit** / *Fifth VC LATAM Summit*
- 7.3** **Actividades 2025** / *Activities 2025*
- 7.4** **Eventos en colaboración** / *Collaborative Events*



7.1 **Cumbre ACVC 2025**  
/ *ACVC Summit 2025*

**Un gran éxito tuvo la Cumbre ACVC 2025**  
/ *ACVC Summit 2025 was a great success*

La cita congregó a más de 300 inversionistas, emprendedores, miembros del ecosistema e importantes invitados internacionales, y generó instancias de conversación sobre el estado actual de la industria del venture capital, aprendizajes y networking.

El evento comenzó el martes 18 de noviembre con un cocktail de bienvenida en el restorán La Barceloneta, y el miércoles 19, siguió en el Metropolitano Santiago, donde en una decena de paneles más de 35 speakers profundizaron en el nuevo ciclo positivo en que entró el VC en la región, el impacto real y alcances de la IA, además de compartir sus estrategias y consejos para el crecimiento y la expansión de startups a otros países, entre otros temas.

“Capital en movimiento; reescribiendo el juego del VC en 2026” fue el primer panel de la jornada, donde Luiz Ribeiro (MD, General Atlantic) y Alejandro Algaze (Partner, Capital Matters) compartieron sus perspectivas acerca del estado actual y proyecciones de la industria junto a Magdalena Guzmán (Directora Ejecutiva, ACVC).

“Cleantech: el nuevo oro verde del venture capital” reunió a Alberto Echeverri (Partner, Adara Ventures), Luisa Sucre (GP, Sunna Ventures), junto a Andrés Pesce (Partner, Kayyak Ventures), destacando casos exitosos de la vertical, la

relevancia de hacer inversiones en empresas que hagan un uso eficiente de recursos naturales y cómo LatAm es un actor principal de la transición energética.

Luego, Gianni Casanova (MD, Landmark Alantra Group) fue el encargado de llevar la conversación entre Juliana Etcheverry (Country Growth Director LatAm, Ebanx), y Catriona Forrester (MD de Sun Mountain Capital), en el panel “LatAm: del potencial al resultado. La década de las oportunidades reales”.

*/ The event brought together more than 300 investors, entrepreneurs, ecosystem members, and prominent international guests. It also created opportunities for discussion on the current state of the venture capital industry, key learnings, and networking.*

*The event began on Tuesday, November 18th, with a welcome cocktail at La Barceloneta restaurant. On Wednesday 19, it continued at Metropolitano Santiago, where more than 35 speakers took part in around a dozen panels, exploring the new positive cycle that VC has entered in the region, the real impact and scope of AI, and strategies and advice for startup growth and expansion into other countries, among other topics.*

*“Capital in motion: rewriting the rules of VC in 2026” was the first panel of the day. Luiz Ribeiro (MD, General Atlantic) and Alejandro Algaze (Partner, Capital Matters) shared their perspectives on the current state and outlook of the industry, in conversation with Magdalena Guzmán (Executive Director, ACVC).*

*“Cleantech: the new green gold of venture capital” brought together Alberto Echeverri (Partner, Adara Ventures), Luisa Sucre (GP, Sunna Ventures), and Andrés Pesce (Partner, Kayyak Ventures). The panel highlighted successful cases in the vertical, the relevance of investing in companies that use natural resources efficiently, and Latin America’s role as a key player in the energy transition.*



Gianni Casanova (MD, Landmark Alantra Group) then moderated a conversation between Juliana Etcheverry (Country Growth Director LatAm, Ebanx) and Catriona Forrester (MD, Sun Mountain Capital) in the panel “LatAm: from potential to results. The decade of real opportunities.”



Tras el coffee break, María Isabel Muñoz (Investor, Mundi Ventures) y Fabrice Serfati (MD y GP, Ignia) profundizaron sobre “México y España como destinos para el portafolio latino” junto a Manuel Fernández (Editor, Innovación El Mercurio). Mientras que Alex Harasic (Senior Investor Manager, AWS) guió la conversación sobre retorno e impacto del VC en LatAm, en la que participaron Daniela Simons (Senior Investment Analyst, Amador Holdings), y Livia Brando (Partner y VC Director, VOX Capital).

El valor real de la IA fue el tema que concentró la discusión entre Bernardita Araya (Gerente, CMPC Ventures) y Eric Acher (Founder-MGP, Monashees). Destacaron que, en el rápido avance de la IA y la tecnología, el desafío es encontrar el espacio adecuado para que generen valor, con nuevas ventajas competitivas.

/ After the coffee break, María Isabel Muñoz (Investor, Mundi Ventures) and Fabrice Serfati (MD and GP, Ignia) explored “Mexico and Spain as destinations for Latin American portfolios” alongside Manuel Fernández (Editor, Innovation, El Mercurio). Meanwhile, Alex Harasic (Senior Investor Manager, AWS) moderated a conversation on VC returns and impact in Latin America, featuring Daniela Simons (Senior Investment Analyst, Amador Holdings) and Livia Brando (Partner and VC Director, VOX Capital).

The real value of AI was the focus of the discussion between Bernardita Araya (Manager, CMPC Ventures) and Eric Acher (Founder and Managing General Partner, Monashees). They emphasized that, amid the rapid advance of AI and technology, the challenge is to identify the right spaces where they can generate value and create new competitive advantages.





Tras el almuerzo de networking, se desarrolló una interesante conversación en el panel “Arquitectura del valor: crecimiento, liquidez y exit” entre Teresita Morán (Co-Founder, BUK), Álvaro Capobianco (Presidente para Latam, Visma), Carlos Guillaume (MP, Confrapar), y Francisco Guzmán (Presidente, ACVC). Discutieron sobre los mecanismos de fundraising y bootstrapping, desafíos en temas tributarios, entre otros.

La tarde continuó con la presentación de Soledad Ovando (G. General de Crédito, BancoEstado), sobre las oportunidades que ofrece el banco a los emprendedores. Luego a ella se unieron José Miguel Benavente (VP ejecutivo, Corfo), Diego Fernández, (G. Corporativo de Innovación, nuam) y Daniel Daccarett (Co-founder ETM y Presidente de Vendomática) para hablar en el panel “Menos trámites, más startups: la política pública que sí funciona”.



Luego Cristóbal Perdomo (Co-Founder y GP, Wollef), Francisco Saver (VP of Finance, People y Legal, Toku), y Júlia Figueiredo (Director of Business Development y Investor Relations, PF Growth) conversaron sobre la relación entre emprendedores e inversionistas.

*/ After the networking lunch, the panel “Architecture of value: growth, liquidity, and exits” brought together Teresita Morán (Co-Founder, BUK), Álvaro Capobianco (President for Latam, Visma), Carlos Guillaume (Managing Partner, Confrapar), and Francisco Guzmán (President, ACVC). They discussed fundraising and bootstrapping mechanisms, tax-related challenges, and other topics.*

*The afternoon continued with a presentation by Soledad Ovando (General Manager of Credit, BancoEstado) on the opportunities the bank offers entrepreneurs. She was then joined by José Miguel*

*Benavente (Executive VP, Corfo), Diego Fernández (Corporate Innovation Manager, nuam), and Daniel Daccarett (Co-Founder of ETM and President of Vendomática) for the panel “Less red tape, more startups: public policy that actually works.”*

*Cristóbal Perdomo (Co-Founder and GP, Wollef), Francisco Saver (VP of Finance, People, and Legal, Toku), and Júlia Figueiredo (Director of Business Development and Investor Relations, PF Growth) then discussed the relationship between entrepreneurs and investors.*







“Soft landing LatAm: estrategias reales para crecer más allá de tu frontera” fue el tema que congregó a Sebastián González (Head of Corporate Venturing y Innovation Services, Wayra), Marianne Springmühl (Co-founder Volcano Summit, Volcano Capital), René Lomelí (Partner, 500 Global) y Filipe Lopes (Startups y LATAM Coordinator, Cubo Itaú).

Finalmente, la IA volvió a tomar el escenario con la pregunta “¿Estamos entendiendo el cambio o solo tratando de alcanzarlo?” Trataron de contestarla Nicolás Orellana (co-Founder y CEO de Fly Crew y El Podcast de Nico Orellana), Paolo Colonnello (Co-Founder y CEO, diio), y Matías Pérez (Co-Founder y Chief AI Officer, Vambe).

Por último, cabe resaltar que la cita contó con una destacada misión brasileña, coordinada en conjunto con ABVCAP, con



la presencia de 10 grandes fondos de Brasil y 7 speakers. Además, por primera vez en la Cumbre, startups pudieron participar en las Sesiones 1:1, para conectar en reuniones exclusivas con inversionistas, CVC y fondos de VC.

La Cumbre ACVC 2025 fue posible por sus sponsors:

- Platinum:** BancoEstado
- Gold:** Amazon Web Services (AWS), Carey, Kayyak Ventures, Landmark - Alantra Group, Sun Mountain Capital
- Silver:** Banco Bci, Coopeuch, nuam, Screen Capital

/ “Soft landing LatAm: real strategies to grow beyond your borders” brought together Sebastián González (Head of Corporate Venturing and Innovation Services, Wayra), Marianne Springmühl (Co-Founder, Volcano Summit and Volcano Capital), René Lomelí (Partner, 500 Global), and Filipe Lopes (Startups and LATAM Coordinator, Cubo Itaú).



Finally, AI returned to the stage with the question “Are we understanding the change, or simply trying to catch up?” Nicolás Orellana (Co-Founder and CEO of Fly Crew and El Podcast de Nico Orellana), Paolo Colonnello (Co-Founder and CEO, diio), and Matías Pérez (Co-Founder and Chief AI Officer, Vambe) set out to answer it.

Lastly, it is worth highlighting that the event included a prominent Brazilian VC mission, coordinated together with ABVCAP, with the participation of 10 leading Brazilian funds and 7 speakers. In addition, for the first time at the Summit, startups were able to take part in 1:1 Sessions, connecting through exclusive meetings with investors, CVCs, and VC funds.

The ACVC Summit 2025 was made possible thanks to its sponsors:

- Platinum:** BancoEstado
- Gold:** Amazon Web Services (AWS), Carey, Kayyak Ventures, Landmark - Alantra Group, Sun Mountain Capital
- Silver:** Banco Bci, Coopeuch, nuam, Screen Capital







Premios ACVC 2025

/ ACVC Awards 2025

La Cumbre ACVC 2025 fue el escenario perfecto para la segunda entrega de los Premios ACVC, instancia en que los socios de la ACVC premiaron a sus pares en seis categorías. Usualmente son las startups las que reciben premios, por lo que la ACVC decidió reconocer a los fondos, que permiten el crecimiento y el éxito de la industria.

Chile Ventures se llevó la mención al Mejor exit 2024-2025, por la venta de Agenda Pro (SaaS de gestión), en la secundaria a LarraínVial, con un múltiplo de 14.1x, en el contexto de la Serie B liderada por Riverwood Capital.

Impacta VC se llevó la distinción Premio Comunidad VC por fortalecer el ecosistema.

Copec Wind Ventures se quedó con el premio a Mayor Inversionista 2024, por haber invertido más de US\$ 25 millones en startups de la vertical de movilidad, energía y conveniencia.

The Ganesha Lab se quedó con el premio VC Más activo durante 2024, por ser el que invirtió en más cantidad de startups en ese periodo.

Inversiones Amarena fue elegida como el FF.OO. más vinculado a la industria del VC.





María de los Ángeles Romo fue distinguida con el Premio Ad\_Venture Women, por promover y fomentar el VC y por su compromiso, liderazgo, trayectoria, además de abrir camino en la industria.

*/ The ACVC Summit 2025 was the ideal setting for the second edition of the ACVC Awards, an event in which ACVC members recognized their peers across six categories. Startups are usually the ones receiving awards, so ACVC decided to recognize the funds that make the growth and success of the industry possible.*

*Chile Ventures received the award for Best Exit 2024–2025 for the sale of Agenda Pro, a management SaaS company, in a secondary transaction to LarraínVial, with a 14.1x multiple, as part of the Series B round led by Riverwood Capital.*

*Impacta VC received the VC Community Award for strengthening the ecosystem.*

*Coproc Wind Ventures received the Largest Investor 2024 award for investing more than US\$25 million in startups across the mobility, energy, and convenience verticals.*

*The Ganesha Lab received the Most Active VC 2024 award for investing in the largest number of startups during that period.*

*Inversiones Amarena was recognized as the family office most closely connected to the VC industry.*

*María de los Ángeles Romo received the Ad\_Venture Women Award for promoting and fostering VC, and for her commitment, leadership, track record, and role in opening pathways in the industry.*





**7.2 Summit: Una gran quinta versión tuvo el VC Latam Summit**  
*Summit: The fifth edition of the VC Latam Summit was a great success*

Un contundente éxito tuvo el VC Latam Summit 2025, que contó con cerca de 270 asistentes que pudieron conocerse, interconectar y estrechar lazos para seguir desarrollando la industria del venture capital en la región. Fueron dos días en los que más de 100 GPs, casi 50 LPs y 114 personas del ecosistema participaron en paneles y diversas actividades de networking.

La cita comenzó el miércoles 26 de marzo con las palabras de bienvenida de Francisco Guzmán, presidente de la ACVC. Luego, Dileep Thazhmon, Founder y CEO del unicornio Jeeves, y Cristóbal Perdomo, Co-Founder y Partner de Wollef, dieron inicio a los paneles de este año.

La tarde continuó con la primera sesión del “Demo day Top Latam Startups”, donde seis startups fueron presentadas por un fondo que invirtió en ellas, para luego presentar su propio pitch.

*The VC Latam Summit 2025 was an undeniable success, bringing together nearly 270 attendees who had the opportunity to meet, connect, and strengthen ties to continue developing the venture capital industry in the region. Over two days, more than 100 GPs, nearly 50 LPs, and 114 ecosystem members participated in panels and various networking activities.*

*The event began on Wednesday, March 26, with opening remarks from Francisco Guzmán, President of ACVC. Dileep Thazhmon, Founder and CEO of the unicorn Jeeves, and Cristóbal Perdomo, Co-Founder and Partner at Wollef, then opened this year’s panels.*

*The afternoon continued with the first session of the “Top Latam Startups Demo Day,” where six startups were presented by a fund that had invested in them before delivering their own pitches.*





La segunda jornada comenzó con la interesante conversación sobre los desafíos y oportunidades para 2025, y continuó con temas como la distancia que hay entre los VCs y las startups, los CVCs como coinversionistas y la relación entre los managers de los fondos y sus potenciales LPs.

Uno de los puntos altos de la jornada fue la entrevista que Ricardo Sangion, Partner de The Venture City, le hizo al emprendedor chileno Alejandro Matamala, Co-Founder y CDO del unicornio Runway basado en inteligencia artificial.

Mientras que el almuerzo fue el momento perfecto para las “Thematic Round Tables” sobre IA e Impacto. Luego, el momento de analizar el estado del VC en Latam a través de las cifras llegó con la presentación de Emanuel Hernández, Research Director de LAVCA.

*/ The second day began with an engaging conversation on the challenges and opportunities for 2025, followed by topics such as the distance between VCs and startups, CVCs as co-investors, and the relationship between fund managers and their potential LPs.*

*One of the highlights of the day was the interview conducted by Ricardo Sangion, Partner at The Venture City, with Chilean entrepreneur Alejandro Matamala, Co-Founder and CDO of Runway, the AI-based unicorn.*

*Lunch provided the ideal setting for the Thematic Roundtables on AI and impact. Later, the moment to analyze the state of VC in Latin America through data came with a presentation by Emanuel Hernández, Research Director at LAVCA.*







Liquidez y M&A también tuvieron su espacio, así como la revisión de la trayectoria del fondo brasileño Monashees.

La nutrida agenda destacó en ambas jornadas del summit, pero como ya es tradición, el speed dating entre LP's y GP's de Latam y Miami fue uno de los momentos más esperados de la cita. El espacio permitió valiosas oportunidades de networking y eventuales match de financiamiento.

El VC Latam Summit 2025 fue posible por el apoyo de sus sponsors:

**Platinum:** Carey

**Gold:** HSBC

**Silver:** Amazon Web Services (AWS), CAF, Cooley LLP, FIS, Latham & Watkins, Ritch Mueller, PAG LAW, Winston & Strawn LLP.

*/ Liquidity and M&A also had their place on the agenda, as did a review of the trajectory of the Brazilian fund Monashees.*

*The summit's robust agenda stood out across both days, but as tradition dictates, the speed dating between LPs and GPs from Latin America and Miami was once again one of the most anticipated moments of the event. The session created valuable networking opportunities and potential funding matches.*

*The VC Latam Summit 2025 was made possible thanks to the support of its sponsors:*

**Platinum:** Carey

**Gold:** HSBC

**Silver:** Amazon Web Services (AWS), CAF, Cooley LLP, FIS, Latham & Watkins, Ritch Mueller, PAG LAW, Winston & Strawn LLP.







7.3 **Actividades 2025**  
*/ Activities 2025*

Durante 2025, la asociación realizó una serie de actividades para sus miembros y para el ecosistema en general, las que se dividieron en cinco ámbitos: difusión, inversión, políticas públicas, actividades nacionales y extranjeras, y eventos exclusivos para miembros. Entre ellas destacó la co-organización con ABVCAP de la primera misión brasileña de venture capital a Chile.

*/ During 2025, the association carried out a series of activities for its members and for the ecosystem at large, spanning five areas: outreach, investment, public policy, domestic and international activities, and exclusive member events. Among these, the co-organization with ABVCAP of the first Brazilian venture capital mission to Chile stood out.*



**enero**  
January

**Asamblea anual de socios y elección de directorio periodo 2025-2026**

*/ Annual members' meeting and board election for the 2025-2026 term*



**marzo**  
March



**ACVC formó parte de la gira presidencial a India para conocer el mercado y establecer los primeros vínculos**

*/ ACVC joined the presidential delegation on its visit to India to explore the market and establish initial connections*





abril  
April

**Reunión de asociados**  
*/ Associates' meeting*



mayo  
May



**Roundtable I: Compartiendo buenas prácticas en el corporate venturing**  
*/ Roundtable I: Sharing best practices in corporate venturing*



mayo  
May



**Encuentro de kick-off: la ACVC dio el vamos oficial a su gran 2025**  
*/ Kick-off event: ACVC officially launched an ambitious 2025*





mayo  
May



**El VC fue parte del Chile Day Nueva York 2025**  
*/ VC took part in Chile Day New York 2025*



julio  
July



**Encuentro de desarrollo de nuevos negocios entre miembros**  
*/ Business development meeting between members*



julio  
July

**Segunda reunión de socios del año**  
*/ Second members' meeting of the year*





julio  
July



**Seminario: Entendiendo el contexto actual de liquidez y exit**  
/ Seminar: Understanding the current liquidity and exit environment



septiembre  
September

**Seminario sobre inversión estratégica, y equipos diversos y complementarios**  
/ Seminar on strategic investment and diverse, complementary teams



septiembre  
September

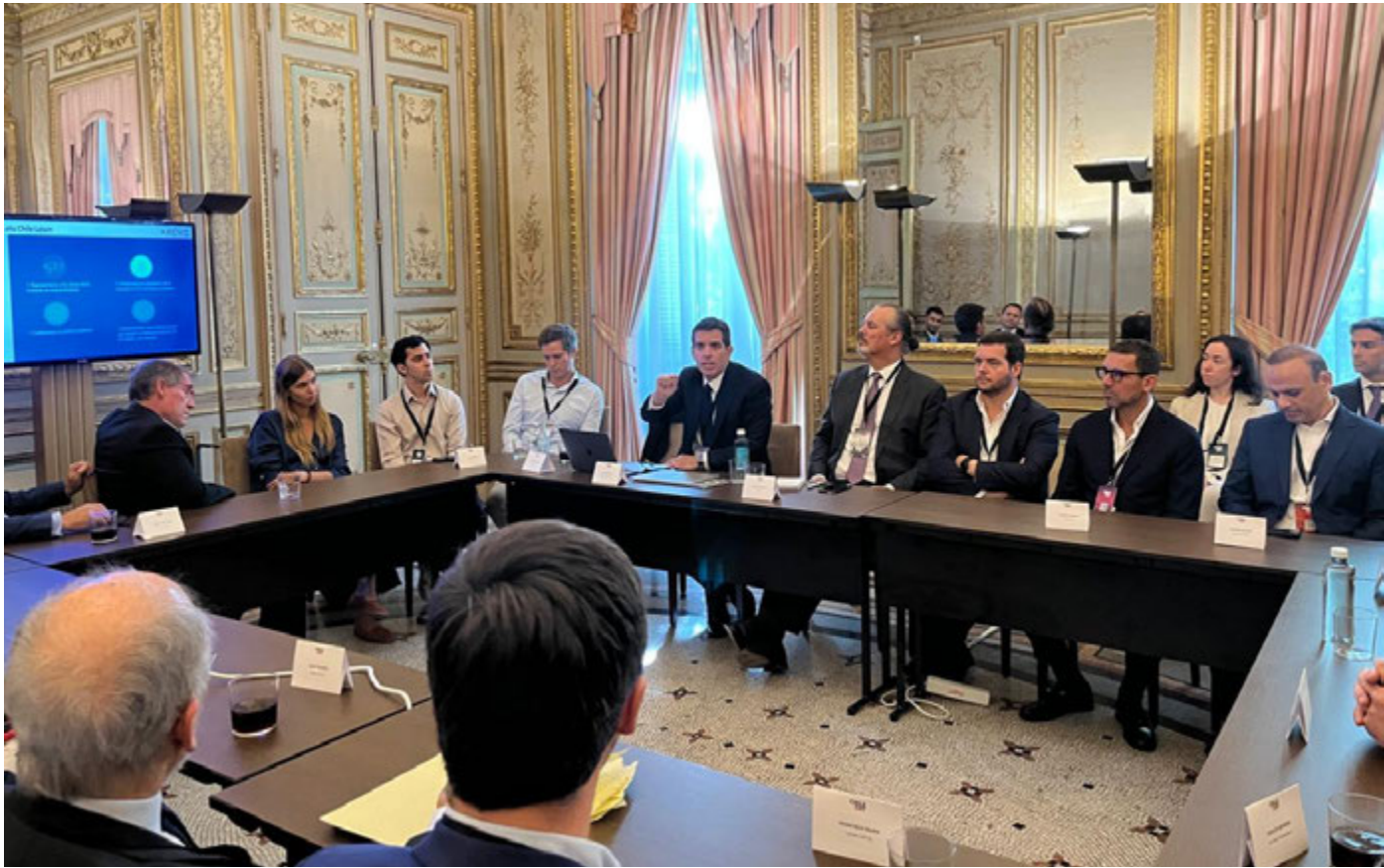


**La ACVC presenta a candidatos presidenciales propuesta para fortalecer el ecosistema**  
/ ACVC presents presidential candidates with a proposal to strengthen the ecosystem





septiembre  
September



**Chile Day Madrid-Londres 2025: creando los primeros lazos con el VC español**  
/ Chile Day Madrid-London 2025: building the first ties with Spain's VC ecosystem



noviembre  
November

**Pre-lanzamiento de la Cumbre ACVC: campeonato de pádel junto a AWS**  
/ ACVC Summit pre-launch: padel tournament with AWS



noviembre  
November

**Roundtable II: La experiencia de los corporativos europeos**  
/ Roundtable II: The experience of European corporates





**ACVC co-organizó con ABVCAP la primera misión brasileña de VC a Chile y participó de su desayuno inaugural**  
/ ACVC co-organized the first Brazilian VC mission to Chile with ABVCAP and participated in its opening breakfast



**noviembre**  
November



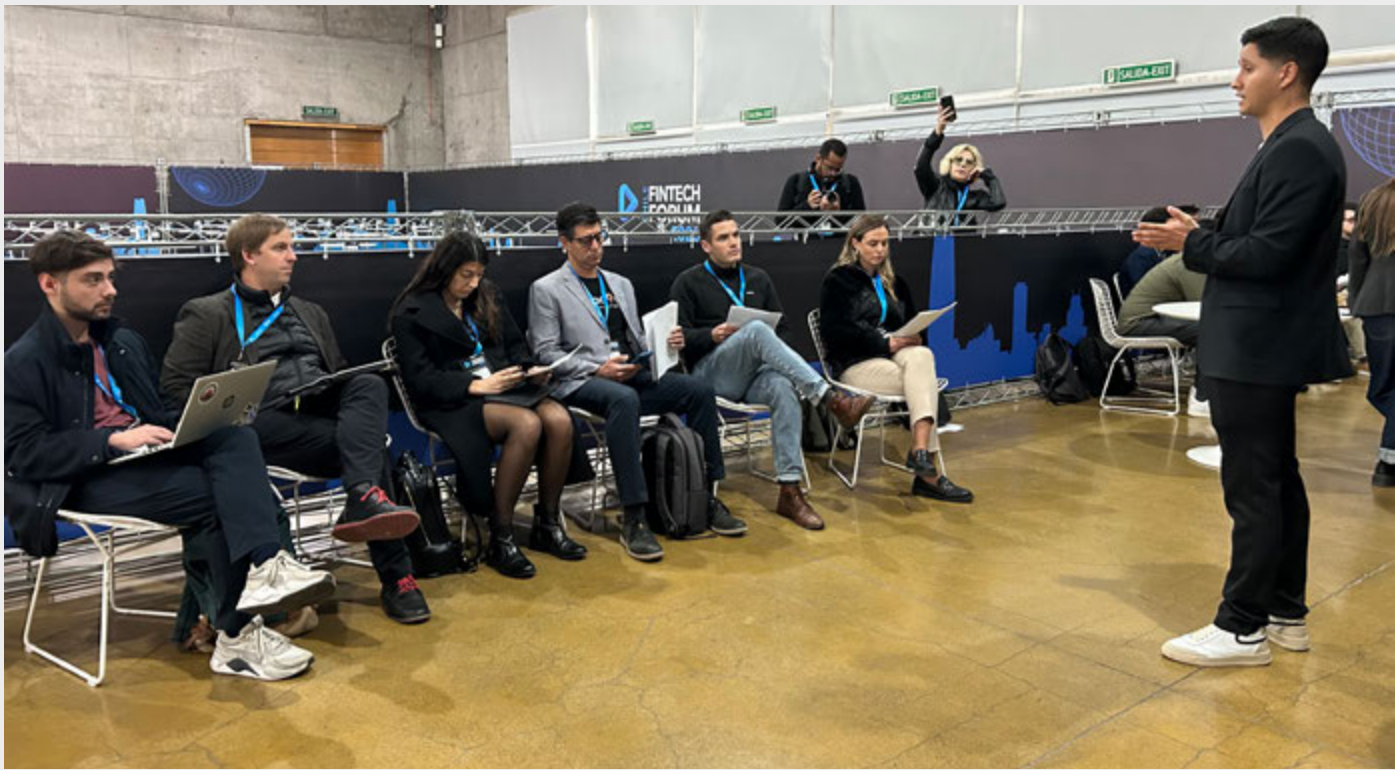
**noviembre**  
November



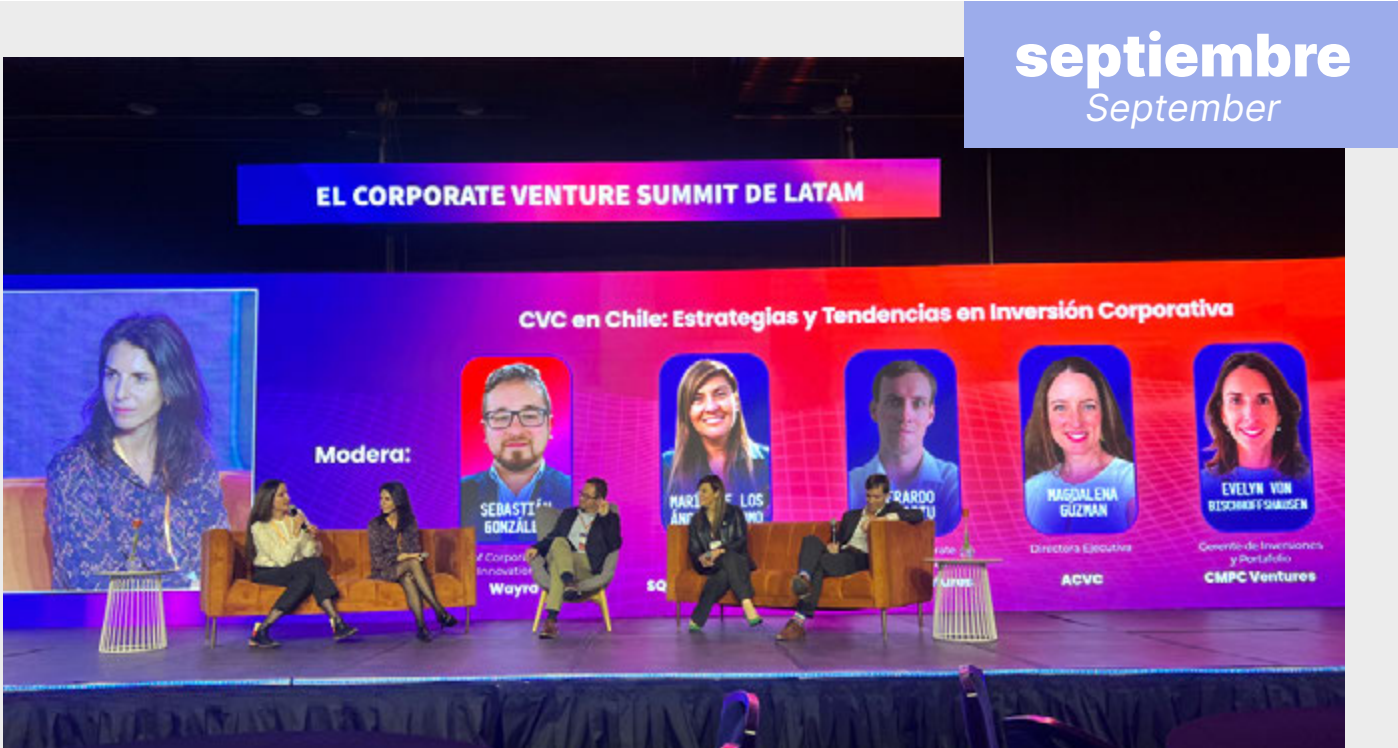
**Cumbre ACVC**  
/ ACVC Summit



7.4 Eventos en colaboración  
/ Collaborative Events



**Exitosa colaboración con FinteChile: Ronda de negocios en el Chile Fintech Forum 2025**  
/ Successful collaboration with FinteChile: Business roundtable at the Chile Fintech Forum 2025



**La ACVC y sus miembros nuevamente destacaron en el InnovaSummit**  
/ ACVC and its members once again stood out at InnovaSummit



octubre  
October



**Los corporativos de la ACVC fueron protagonistas en el último ETMTuesday del año**  
*/ ACVC's corporate members took center stage at the year's final ETMTuesday*





# 8

## **Prensa y Comunicaciones** *Press and Communications*

**8.1**

**Prensa**

**8.2**

**Newsletter**



8.1 Prensa / News

Marzo / March

08/03

Las expectativas del venture capital en la mirada de tres gerentas de fondos / Venture capital expectations through the lens of three female fund managers

IDENTIFICAN LOS SECTORES EN ASCENSO:

Las expectativas del *venture capital* en Chile, en la mirada de tres gerentas de fondos

Cecilia Martínez, de BICE Ventures; Catalina Taricco, Impacta VC, y Bernardita Araya, de CMPC Ventures, entraron este año al directorio de la Asociación Chilena de Venture Capital.

MARISA COMINETTI

Tres directoras nuevas y otra reelecta son el componente femenino que representa a la industria de capital de riesgo en el país a través del gremio que las agrupa, la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC). Una muestra que se condice a nivel sectorial, ya que de los 11 miembros que componen la mesa, solo cuatro son mujeres. Y de los *managing partners* solo 14% son mujeres.

Sobre esta brecha, las nuevas directoras de la ACVC, Cecilia Martínez, principal de BICE Ventures; Catalina Taricco, directora de operaciones y marketing de Impacta VC, y Bernardita Araya, gerenta de CMPC Ventures, coinciden en que se avanza sin suficiencia. “Esta falta de representación puede generar que se limite la diversidad en la toma de decisiones, además de desalentar a nuevas generaciones de inversionistas y emprendedoras”, indica Martínez.

Taricco añade que la gran brecha está en posiciones de liderazgo y toma de decisiones, “que es donde realmente se necesitan para generar cambios”. Algo que Araya recalca: “Es fundamental crear más oportunidades para que las mujeres accedan a posiciones de liderazgo y demostrar que la diversidad no solo es equitativa, sino también rentable”.



Catalina Taricco, de Impacta VC.



Cecilia Martínez, de BICE Ventures.



Bernardita Araya, de CMPC Ventures.

nes de liderazgo y demostrar que la diversidad no solo es equitativa, sino también rentable”.

Inversiones

Sobre la industria, sostienen que tras un periodo de ajuste, el *venture capital* (VC) muestra señales de recuperación, impulsado por el auge de la inteligencia artificial (IA). Martínez espera que la tendencia continúe en 2025 con una reactivación progresiva de la inversión, sobre todo en IA y *fintech*. Pero advierte

que “el inversionista cauteloso y exigente llegó para quedarse. Hoy miramos la tracción que muestra la *startup* y que sean modelos de negocios rentables”. Para Araya, *fintech*, IA y energías renovables siguen atrayendo un fuerte interés. “La maduración del ecosistema genera oportunidades para *startups* resilientes e innovadoras”, cree. Destaca el impulso de los corporativos. “Las inversiones por CVC (*corporate venture capital*) han sido mucho más estables que las de VC. En este contexto, la diversificación de fuentes de inversión jugará un papel crucial en el futuro”, dice.

Taricco espera un incremento de la inversión de impacto: “Ya se entendió a nivel empresarial que los negocios con impacto, además de ser tremendamente necesarios para la preservación de la humanidad, son sumamente rentables”.

25/03

Inteligencia Artificial y pitch de startups, las novedades del VC Latam Summit 2025

/ Artificial Intelligence and startup pitches: what's new at the 2025 VC Latam Summit



Inteligencia artificial y pitch de startups, las novedades del VC Latam Summit 2025

partners) que se inscribieron con la intención de invertir.

Temas destacados

Durante los días de la cumbre, se realizaron paneles de conversación y además de charlas de oradores de los distintos países de la región. La apertura estará a cargo de Bobby Franklin, CEO de la asociación de Estados Unidos de *venture capital* (NVCA, en inglés), quien hablará de políticas públicas y hará una “defensa” de la industria del capital de riesgo. Guzmán dijo que la IA será uno de los temas principales este año. Habrá dos instancias: una presentación del encargado de *venture capital* de Nvidia, Andrei Goffetto, acerca de cómo los fondos pueden evaluar esta tecnología en las startups; y otra protagonizada por

el chileno Alejandro Matamala, cofundador de Runway, startup basada en Nueva York y valorizada en US\$ 1.500 millones. Otro tema a tocar será la falta de liquidez y exit que afecta a la región, además de las correcciones de mercado tras la efervescencia que tuvo la industria a comienzos de la década. Para ello, hay preparados distintos espacios. Guzmán dijo que tendrán estradores de destacados fondos que contarán su experiencia invirtiendo en la región y analizarán la situación del mercado, así como el mercado de secundarias, y fusiones y adquisiciones. “Hay fondos grandes, como QED Investors que tiene US\$ 3 mil millones en activos bajo administración y que ha respaldado a compañías chilenas, Riverwood Capital; Eric

El presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital, Francisco Guzmán, dijo que la cumbre contará con paneles de conversación y presentaciones de actores del ecosistema tech.

Acher, de Monashees, uno de los fondos más relevantes de la región, una presentación de la Asociación para la Inversión de Capital Privado en América Latina (LAVCA), entre otros”, adelantó. De los internacionales asistirán actores como Endeavor Catalyst, Silicon Valley Bank y HSBG Ventures, y de Chile, Alejandro Tardío, de Karyo; Cristian Oñe, de Monashees; Juan Turner, de Tantaco; Cristián Velasco, de Webcor; Felipe Camposano y Juan Viqueira, de Tatum Capital; y Markus Schreyer, de Guinsha. Además de Angéles Romo y Gina Ocaranza, de SQM.

Espacio para startups Respecto del *demo day*, Guzmán comentó que decidieron hacerlo debido a que “muchos emprendimientos nos pedían participar y aunque el evento es solo para inversionistas, abrimos un espacio para estas compañías, agrega valor a la cumbre”. Participarán 15 startups que buscan levantar capital, las que realizarán su pitch ante los 250 asistentes que estiman para este año. “Pasaron por un proceso de selección y serán los mismos fondos que ya invirtieron en ellas quienes les van a presentar”, dijo Guzmán. Tres fondos chilenos llevarán un representante cada uno: Monashees Ventures (CodeGPT), Tantaco Ventures (Scape) e Impacta VC (Green).



VC Latam Summit en Miami cierra con visiones optimistas que proyectan un nuevo ciclo para el capital de riesgo

La cumbre, que reunió a líderes del ecosistema regional de *venture capital*, abordó los desafíos, oportunidades y transformaciones del sector, con un mensaje central: ya hay señales de reactivación.

La agenda del segundo día se centró en identificar los desafíos y oportunidades para el capital de riesgo, escasez de liquidez y exit, el estado actual del mercado, y los cambios que trae la IA. Entre los oradores, estuvieron Federico Storti (Riverwood Capital), Alejandro Matamala (Runway), Allen Taylor (Endeavor Catalyst), Antonia Rojas (Tatum Capital) y Eric Acher (Monashees).

Liquidez y futuro

La agenda del segundo día se centró en identificar los desafíos y oportunidades para el capital de riesgo, escasez de liquidez y exit, el estado actual del mercado, y los cambios que trae la IA. Entre los oradores, estuvieron Federico Storti (Riverwood Capital), Alejandro Matamala (Runway), Allen Taylor (Endeavor Catalyst), Antonia Rojas (Tatum Capital) y Eric Acher (Monashees).



de Carey, Guillermo Carey, la ejecutiva abordó las oportunidades que abre la tecnología para la bancarización en la región y los cambios que traerán la IA y las criptomonedas con soluciones que aún no se han creado. “Ahora es un buen momento para invertir y tomar ventaja de esas tecnologías. Los emprendedores pueden empezar a construir formas de negocios de diferentes maneras”, comentó.

La cumbre, que reunió a líderes del ecosistema regional de *venture capital*, abordó los desafíos, oportunidades y transformaciones del sector, con un mensaje central: ya hay señales de reactivación.

La agenda del segundo día se centró en identificar los desafíos y oportunidades para el capital de riesgo, escasez de liquidez y exit, el estado actual del mercado, y los cambios que trae la IA. Entre los oradores, estuvieron Federico Storti (Riverwood Capital), Alejandro Matamala (Runway), Allen Taylor (Endeavor Catalyst), Antonia Rojas (Tatum Capital) y Eric Acher (Monashees).







Julio / July

07/07

La inversión en capital de riesgo cayó un 65% en 2024, pero hubo un récord de exits y la IA se robó las cámaras / Venture capital investment fell 65% in 2024, but exits hit a record high, and AI stole the spotlight



Agosto / August

10/08

El camino para que las AFP puedan invertir en startups / The path for pension funds (AFP) to invest in startups



11/08

El exclusivo encuentro de fondos, empresas y family offices por la liquidez en el capital de riesgo / The exclusive gathering of funds, companies, and family offices to discuss liquidity in venture capital



Septiembre / September

07/09

La propuesta de los inversionistas de riesgo a los candidatos presidenciales / Venture capital investors' proposal to presidential candidates



15/09

Inversionistas afirman que el capital de riesgo ya se reactivó y con la IA como motor del nuevo ciclo / Investors say venture capital has already reactivated, with AI as the engine of the new cycle



Octubre / October



12/09

Chile Day Madrid: infraestructura y energía concentran el interés, con foco en “permisología” y empleo / Chile Day Madrid: infrastructure and energy draw the most interest, with a focus on “permitting red tape” and employment



15/10

Capital de riesgo en Chile: Uno de cada 10 líderes de fondos es mujer y solo 10,6% de lo invertido va a fundadoras / Venture capital in Chile: One in ten fund leaders is a woman, and only 10.6% of invested capital goes to female founders







Diciembre / December

07/12

Capital de riesgo en 2026: liquidez al alza pero filtros más duros / Venture capital in 2026: rising liquidity, but stricter filters

P12 |

HUB EMPRENDE

Una iniciativa conjunta de:



## Capital de riesgo en 2026: liquidez al alza pero filtros más duros

Investoristas del ecosistema startup coinciden en que el 2026 abrirá una ventana de oportunidades para startups y fondos, con mayor actividad regional y mejores condiciones de levantamiento, pero con ciertas precauciones

**L** a industria del venture capital (VC) o capital de riesgo entra a 2026 mirando el inicio de un nuevo ciclo, marcado por mayor liquidez, un renacimiento dual en transacciones, un ecosistema más maduro y un endurecimiento generalizado de los criterios de inversión. Tras el ajuste global de 2022 y 2023 —cuando las inversiones en startups cayeron cerca de un 50% en volumen tras caer a nivel mundial— y una recuperación moderada en 2024, según Crutcher y CFI Insights, el mercado vuelve a moverse, pero bajo reglas más estrictas.

En América Latina, la industria en el año pasado con alrededor de US\$1.600 millones invertidos, muy por debajo del peak de 2021 pero mostrando una recomposición hacia empresas con fundamentos más sólidos. En Chile, las inversiones superaron los US\$400 millones en 2024 según cifras preliminares, impulsadas por rondas más selectivas, startups más maduras y nuevos gestores levantando vehículos orientados a capturar oportunidades regionales.

**Liquidez en alza**

La reactivación de las fusiones y adquisiciones (M&A por sus siglas en inglés), aparecen como una señal inequívoca del nuevo ciclo. Cristóbal Silva, managing partner de Fen Ventures, sostiene que esta observación "un repunte significativo en la actividad de M&A en la región, con un número considerable de empresas de nuestro portafolio ya recibiendo interés de potenciales compradores". Según indica Silva, este dinamismo se alinea con la tendencia global de empresas medianas buscando adquirir capacidades tecnológicas clave de desarrollo interno.

La Inteligencia Artificial (IA), por su parte, actúa como el segundo gran motor. "Estamos observando crecimientos robustos en diversas industrias potenciadas por la IA", añade Silva. De hecho, se estima que en Chile, cerca un tercio de las nuevas startups creadas en 2024 incorporaron IA como parte estructural de su modelo, y los grandes conglomerados han acelerado la integración de automatización, analítica avanzada y herramientas de productividad basadas en inteligencia artificial.

Aljondino Tocoyal, partner de Bayasah Ventures, destaca que esta etapa se caracteriza a Chile en un punto más robusto: "El ecosistema chileno llega a esta etapa más maduro, con startups que aprendieron a operar con eficiencia, valoraciones alineadas a fundamentos y una mayor presencia de capital de largo plazo". Según Tocoyal, este aprendizaje viene del ajuste forzado de 2023 y 2024, que obligó a revisar costos, redefinir estrategias y profesionalizar la gestión interna.

No obstante, la madurez, no elimina los riesgos. Tocoyal advierte que la volatilidad en las valoraciones de empresas de IA, el escenario geopolítico global y la posibilidad de desaceleración en Estados Unidos podrían tensionar el flujo de capital. Aun así, subraya que las tendencias de digitalización, incluso financiera y transición energética continúan impulsando oportunidades.

El entorno político chileno también será decisivo. Para Gaea Taricco, directora en Impacta VC, el resultado electoral de octubre marcará un impacto directo en la percepción de riesgo por parte de los inversionistas internacionales en el nivel de confort con el que entreguen oportunidades.

El entorno político chileno también será decisivo. Para Gaea Taricco, directora en Impacta VC, el resultado electoral de octubre marcará un impacto directo en la percepción de riesgo por parte de los inversionistas internacionales en el nivel de confort con el que entreguen oportunidades.

El entorno político chileno también será decisivo. Para Gaea Taricco, directora en Impacta VC, el resultado electoral de octubre marcará un impacto directo en la percepción de riesgo por parte de los inversionistas internacionales en el nivel de confort con el que entreguen oportunidades.



Ph: Daniel Fajardo

esté incluido en el proyecto de ley que crea la Agencia de Fomento e Inversión para el Desarrollo. Afide) son herramientas críticas para ampliar la base de capital y permitir salidas parciales que recirculen recursos hacia nuevas rondas.

**Criterios de inversión**

El nuevo ciclo trae también un endurecimiento profundo en los criterios de inversión. Taricco afirma que hoy "un product-market fit ya no es suficiente para merecer atención de inversión. La liquidez ha estado más ajustada, y la rentabilidad es clave para la sostenibilidad del negocio". Según agrega Taricco, esto ha elevado las barreras de entrada a niveles no vistos desde antes del boom de 2021.

Crutcher y CFI Insights explica que los inversionistas están buscando startups altamente preparadas: "La tendencia es privilegiar procesos mucho más rigurosos, con énfasis en la calidad de los equipos fundadores, la solidez del modelo de negocio y la capacidad de ejecutar un crecimiento sostenible". Para él, ya no basta con una idea atractiva; se necesitan métricas claras, gobernanza robusta y proyecciones realistas.

Tocoyal aporta la mirada operativa: los fondos están evaluando con mayor detalle los "modelos de negocio eficientes en uso de capital, márgenes sanos y una ruta clara hacia una ventaja competitiva sostenible". Según indica Tocoyal, los equipos capaces de operar regionalmente desde el inicio —con estructuras lean y procesos replicables— están en una ventaja competitiva. Pero la presión no recae solo en las métricas. También en las personas. Meléndez observa un fenómeno complejo: "Al no lograr el éxito y no aumentarse el sueldo como quisiesen, los fundadores optan por irse... y esec es un tema muy profundo. Un fondo de VC insiste en un equipo". Según Meléndez, este desafío se vuelve especialmente crítico en un contexto como las rondas se demoran más y requieren mayor disciplina interna.

A nivel local, esta exigencia se refleja en un fortalecimiento de los estándares de gobernanza, más directivos formales, reporting trimestral, métricas operativas consistentes y procesos internos más profesionalizados. Poco responde en bemo por lo nuevas exigencias de inversionistas, que buscan extractas más cercanas a mercados desarrollados, explican los consultados.

P12 |

HUB EMPRENDE

Una iniciativa conjunta de:



## La discusión detrás de AFIDE y el posible nuevo rol del Estado en el capital emprendedor

El proyecto de ley que crea la Agencia de Fomento e Inversión para el Desarrollo acaba de pasar al Senado en su segundo trámite constitucional. Se espera que genere un impacto económico de US\$2.000 millones, principalmente en el ecosistema de startups. Pero aún hay varios detalles que definir.

**Ph: Daniel Fajardo**



**¿Riesgo fiscal?**

Sin embargo, no todos comparten ese optimismo. Desde una posición más crítica, el académico de la Universidad de Los Andes, Matías Saez, ha cuestionado la creación de AFIDE, advirtiendo sobre el riesgo de sumar una nueva empresa estatal con capacidad de inversión y endeudamiento. Asegura plantear en una columna en PULSO que el problema de fondo no sería la falta de nuevas agencias, sino la efectividad de las existentes, y alerta que AFIDE podría "aumentar el riesgo fiscal y aportar poco" si no se corrigen previamente las fallas de diseño y gobernanza del sistema actual.

Para Saez, el peligro está en confundir instrumentos con soluciones. Su crítica apunta a que ampliar la capacidad de inversión del Estado sin mecanismos claros de evaluación y control podría incrementar la exposición financiera, sin una relación directa con mejores resultados en innovación, productividad o crecimiento. "Como Comisión Asesora para Reformas Estructurales al Estado Público, sí bien no nos pronunciamos sobre un proyecto de ley en particular, fuimos claros en señalar que, antes de seguir creando nuevas instituciones que generen más presión de gasto, en el contexto fiscal actual, se debe primero buscar mejorar lo que existe optimizando indicadores que orienten o inhiban la creación de nuevas instituciones", dice el académico.

Véase, desde el mundo del venture capital, otro lado de la moneda es el punto de fondo del debate: "Chile necesita separar la administración profesional del capital de Grito de la ejecución de programas de fomento, distinguiendo claramente la gestión de capital de la implementación de políticas públicas", afirma. A su juicio, esa separación es clave para evitar conflictos de rol y asegurar que los recursos se administran con criterios de inversión, más que de política contingente.

Con apoyos, matices y críticas, el proyecto AFIDE se ha instalado como una de las discusiones más relevantes para el futuro del financiamiento de startups en Chile. Silguera concluye, podría marcar una nueva etapa en la relación entre el Estado y la innovación en Chile.

**Rel operativo**

La discusión también se seguía de cerca por la industria de venture capital. Para Cristian Velasco, CEO de Wellborn VC, el foco no está solo en la creación de una nueva agencia, sino en cómo se define su rol operativo. "El debate se ha centrado en el rol ejecutivo de AFIDE, sus límites de riesgo fiscal, el gobierno corporativo y eventual papel del parlamento a través de fondos de fondos, evitando competir con privados", señala.

Velasco plantea que, bien diseñada, AFIDE podría convertirse en un hito relevante para el ecosistema, aunque de una manera distinta a experiencias anteriores como por ejemplo, Start-Up Chile, que —según indica el CEO de Wellborn VC— fue un hito de atracción de talento innovador global al país. "AFIDE podría transformarse en un hito estructural para la atracción de inversión global a Chile, como puerta de entrada a América Latina", afirma. Para ello, agrega, el desafío es evolucionar "desde una lógica de banco de desarrollo centrado en deuda hacia una corporación de inversión, con foco en capital y movilización de financiamiento de largo plazo para innovación, emprendimiento y escalamiento".

La pregunta clave es si ese diseño puede traducirse en más recursos efectivos para startups y scaleups chilenos. "Potencialmente sí", responde Velasco, aunque introduce una

28/12

La discusión detrás de AFIDE y el posible nuevo rol del Estado en el capital emprendedor / The debate surrounding AFIDE and the State's potential new role in venture capital.



## 8.2 Newsletter

**Durante 2025 publicamos**  
/ *During 2025 we issued*

# +105

**NOTICIAS**  
*/ News*

10 **Números**  
/ Editions

## 37 Recursos, informes y estudios

**+31**

## DEALS DE MIEMBROS

26

## Convocatoria y oportunidades laborales

*/ Calls and job opportunities*

**+29**

## EVENTOS

/ Events





# 9

## Directorio de socios y asociados

*Partners and associates directory*

- 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*





9.1

Socios  
/ Partners



Administradora / General Partner: **Beagle Ventures**  
Web / Web: **www.beagleventures.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Pedro Cabezón, Pablo Vicuña.**

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



| <div><div><div><div>CHILE<br/>GLOBAL<br/>VENTURES</div><div>Fch</div></div><div><div>50<br/>FCH</div><div>FUNDACIÓN CHILE</div></div></div><div><div>Administradora / General Partner: <b>ChileGlobal Ventures (Inversiones Innovadoras S.A.)</b></div><div>Web / Web: <b><a href="https://chileglobalventures.cl/funds/">https://chileglobalventures.cl/funds/</a></b></div><div>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Eduardo Gomien, Cristián Montoya, Pablo Molina</b></div></div></div> |                                                                |                                                        |                                                                                                                     |                                                                                        |                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Tamaño Objetivo<br>(en MM USD)<br>/ Target Size (in<br>MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals               | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                      |
| CLIN Fondo de Inversión Privado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 23                                                             | MINING/ENERGY<br>AGTECH/FOODTECH<br>MOBILITY/LOGISTICS | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Nacional<br>/ National                                                                 | Instacrops, SimpliRoute, Zippedi, Citysense, Timining, Polynatural, Restudio, Cosmic, AgroUrbana, Wheel the World, Viapool, Webdox, Poliglota, SporaTech, Wareclouds, Altum Lab |
| <div><div>Valor Agregado / Value Added</div><div>Participación activa en el seguimiento y apoyo al portafolio en materias de mentoría, difusión, fundraising, entre otros aspectos relevantes para su desarrollo.</div><div>/ Active involvement in monitoring and supporting the portfolio in areas such as mentorship, dissemination, fundraising, and other key aspects of their development.</div></div>                                                                                                 |                                                                |                                                        |                                                                                                                     |                                                                                        |                                                                                                                                                                                 |





Administradora / General Partner: **Chile Ventures Administradora de Fondos de Inversión Privado SA**

Web / Web: **chileventures.vc**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Felipe Matta y Marcelo Camus**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondo Acelera                           | 1,2                                                            | AGNOSTIC                                 | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                          | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Fintual, Chipax, Simpliroute, Zapping TV, Agenda Pro, Team Core, ZeroQ, Cloner                                                                                                                                                                                                                |
| Fondo Next                              | 28                                                             | AGNOSTIC                                 | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Regional (LATAM)<br>/ 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, Moffin, Foccuz, Beeok, Vambe, Leasity, Aloha |

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 em-presas 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.





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

Web / Web: **https://devlabs.vc/**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Rubén Hernández, Morelys Machado, Nancy Quiñehual**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                             | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chile Outlier Seed Fund I                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 8                                                        | BIOTECH/HEALTHTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>FINTECH/INSURTECH | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Charly SpA, Altum SpA, Colektia SpA, Fitco SpA, GoFeels, Backstartups SAPI de CV, Smash Chile SpA, Comes Ti SpA, Cheetrack SpA, Inversiones Dreamoms SpA, Videsk SpA, KryptoLegers Chile SpA, Radar SpA, Snap Compliance Chile SpA |
| <div><b>Valor Agregado</b> / Value Added</div> <div>Invertimos en equipos transformacionales que abordan grandes problemas en grandes mercados, con software, que se puede escalar globalmente; defendibles por su experiencia en el dominio, eficiencia de capital y compromiso al problema.</div> <div>/ 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.</div> |                                                          |                                                                      |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                    |





Administradora / General Partner: **Driven**  
Web / Web: **www.driven-vc.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Macarena Liu, Jamie Riggs**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                             | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Driven #1                               | 5.3                                                      | FINTECH/INSURTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>MOBILITY/LOGISTICS | Hasta 300k<br>/ Up to 300k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           |                                                                                            |
| Valor Agregado / Value Added            |                                                          |                                                                      |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |
| Relaciones con corps / Cross Border.    |                                                          |                                                                      | / Relationships with corporates / Cross-border.                                                               |                                                                                  |                                                                                            |





Administradora / General Partner: **Inversiones El Coigüe**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Carlos Casanueva**

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

Valor Agregado / Value Added

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: **Administradora Fen Capital SA**  
Web / Web: **fenventures.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Cristóbal Silva B., Ricardo Levy, José Antonio Jiménez y Eduardo Beffermann**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds          | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondo de Inversión Privado<br>Fen Bio Ventures I | 2                                                              | BIOTECH/HEALTHTECH                       | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Nacional<br>/ National                                                                 | Levita Magnetics, Makrwatch                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Fondo de Inversión Privado<br>Fen Ventures II    | 21                                                             | AGNOSTIC                                 | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Chazki, Destacame, Andes, Colektia, Praxis Biotech, AgendaPro, GetOnBoard, Houm, Citysense, Chattigo, Capitalizarme, Galgo (antes Migrante), Publica.la, Fintual, Enviame, Lentesplus, Poliglota, Mudango, Chipax, Reveniu, Ameiz, Spora Biotech, Flycrew, The Live Green Co, VitaWallet y Wibond |
| Fen Ventures III Fund LP                         | 21                                                             | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Simetrik, Lenk (antes Philipppo), Shinkansen, Leasity, Wynwood House, Michroma, Splight, Dapta, Kunzapp, Human Forest, Bioeutectics, Diio, Augmental, Xeptiva, AdMoai, Lebane, Versu AI, Mintii, Mutuus, Loto, Selenios y Signa                                                                   |

Valor Agregado / Value Added

Nuestro trabajo comprometido, exigente y riguroso que se aprecia en nuestro profesionalismo y conocida trayectoria. Tenemos una gran red 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.





Administradora / General Partner: **FYNSA AGF**

Web / Web: **www.fynsa.cl**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Gerente General (Administradora) Cristián Donoso; PM (Fondo) Martín León**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds         | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals       | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Venture Capital I                               | 10                                                       | FINTECH/INSURTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE | De 5M a 10M<br>/ From 5M to 10M                                                                               | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Galgo                                                                                      |
| Valor Agregado / Value Added                    |                                                          |                                                |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |
| Fondo de Impacto (Empresa B) con criterios ESG. |                                                          |                                                | / Impact Fund (B Corporation) with ESG criteria.                                                              |                                                                                  |                                                                                            |





Administradora / General Partner: **Ganesha Lab Ventures LLC**  
Web / Web: **www.theganeshalab.com - https://theganeshafund.decilehub.com/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Markus Schreyer**

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

Valor Agregado / Value Added

Estrategia que combina trayectoria, imagen de marca y experiencia en el ecosistema TGL, con la capacidad de brindar acceso a capital.

/ Flywheel strategy combining track record, brand image and expertise of the TGL ecosystem with the fund ability to provide capital access.





Administradora / General Partner: **Imagine**  
Web / Web: **https://imagineventures.tech/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Javier Cueto, Eduardo Tastets**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                    |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Imagine Ventures I                      | 4                                                        | AGNOSTIC<br>FINTECH/INSURTECH<br>HRTECH  | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Avanzo, Beeok, Velocity, WeKall, MiEmpeño, Relif, Ainwater, Xpendit, Bord, Aida, Yana, LicitaLab, Soylo, Pantera GPT, Atomic Kitchens, Egreen |

Valor Agregado / Value Added

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, 5 instituciones gubernamentales, VC lab partnership.

/ 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.





Administradora / General Partner: **Impacta VC**

Web / Web: **www.impacta.vc**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **David Alvo, Alan Farcas, Stephen Jakter, Alejandro Carboni, Corinne Lebrun, Victor Lau**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                     | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                     |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impact VC Fund I                        | 6,6                                                      | GREENTECH/CLEANTECH<br>FINTECH/INSURTECH<br>EDTECH           | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Betterfly, Wheel the World, Kilimo, Lab 4 U, Carryt, Airbag, Retorna, Mozper, Egreen, Cuentame, Quipu, Lemu, PolyNatural, MUTA |
| Impact Ventures PSM Seed                | 5                                                        | GREENTECH/CLEANTECH<br>AGTECH/FOODTECH<br>BIOTECH/HEALTHTECH | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Airbag, Muta, Ximple, Ana Care, Popular Power, Preventix, Pulpos                                                               |

Valor Agregado / Value Added

Exited Founder. Contamos con aceleradora que acerca capital, entrega conocimiento, y ofrece conexiones claves para el éxito del portafolio. Integramos las verticales de apoyo de Impacta VC y Promotora Social México, para ampliar la gama de soporte a nuestras startups a través de programas dirigidos a fundraising, revenue, y marketing, así como acceso a nuestra red de mentores y advisors.

/ Exited Founder. We have an accelerator that brings in capital, provides knowledge, and offers key connections for the success of the portfolio. We integrate the support verticals of Impacta VC and Promotora Social México to expand the range of support to our startups through programs focused on fundraising, revenue, and marketing, as well as access to our network of mentors and advisors.



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                        |                                                        |                                                                                                                             |                                                                                                |                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>INVERSIONES CONSOLIDADAS</div><div>Administradora / General Partner: <b>Inversiones Consolidadas</b></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                        |                                                        |                                                                                                                             |                                                                                                |                                                                                                          |
| <b>Fondos Administrados</b><br><i>/ Managed Funds</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Tamaño Objetivo (en MM USD)</b><br><i>/ Target Size (in MM USD)</i> | <b>Verticales del Fondo</b><br><i>/ Fund Verticals</i> | <b>Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)</b><br><i>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)</i> | <b>Destino geográfico de la inversión</b><br><i>/ Geographic Destination of the Investment</i> | <b>Nombre de todas las startups del portafolio</b><br><i>/ Name of all the Startups in the Portfolio</i> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                        |                                                        | <b>De 1M a 5M</b><br><i>/ From 1M to 5M</i>                                                                                 | <b>Regional (LATAM)</b><br><i>/ Regional (LATAM)</i>                                           |                                                                                                          |
| <div><div><b>Valor Agregado</b> <i>/ Value Added</i></div><div><div>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 de largo plazo.</div><div><i>/ 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.</i></div></div></div> |                                                                        |                                                        |                                                                                                                             |                                                                                                |                                                                                                          |





Administradora / General Partner: **Invexor Venture Partners**  
Web / Web: **https://invexor.com/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Jorge Rodríguez, Cristián Undurraga, Sebastián Undurraga, Julián Mardones, Iván Díaz-Molina, Cristián Rodríguez, Juan Pablo Montero, Hugo Ovando, Jorge Claude.**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio     |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Invexor Innovation I                    | 12,4                                                     | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Nacional<br>/ National                                                           | Kael, Phagelab, TrainFes, Pregnóstica, Políglota                                               |
| Invexor Innovation II                   | 9,1                                                      | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Nacional<br>/ National                                                           | Kran, Shippter, Gauss Control, Hey Foodie, Btrust Finance                                      |
| Invexor Discovery-1                     | 19,2                                                     | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Nacional<br>/ National                                                           | AdClean Tech, Journey, iHunt, Lazarillo, Gregario, Edipro, Deepview, Medsolution, Lexgo, Umano |
| Invexor Discovery-2                     | 11,1                                                     | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Nacional<br>/ National                                                           | Soquimat, Reite, eGenya                                                                        |





Administradora / General Partner: **Kayyak Ventures**

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

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Andrés Pesce, Cristobal Silva, Alejandro Tocigl, Sofía Grez, Manuel Sescosse.**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| KAYYAK I LP                             | 80                                                       | AGNOSTIC                                 | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                             | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Xepelin, Foodology, Fairplay, Marco, Galgo (Migrante), Webdox, 1DOC3, WherEx, AgendaPro, F4F, Aptuno, Cargamos, Miroculus, AgroUrbana, Pulsar, Colektia, Destácame, Chipax, Cowork, Wheel the World, Henry, HealthAtom, TIMining |
| FUND OF FUNDS                           | 20                                                       | AGNOSTIC                                 |                                                                                                               |                                                                                  | Inversión en 9 Fondos, 6 administradoras<br>/ Investment in 9 Funds, 6 General Partners                                                                                                                                          |
| KAYYAK II LP                            | 75                                                       | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Fracttal, Enerlink, 1 Confidential, Rankmi, Vmetrix                                                                                                                                                                              |

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: **Cristián Olea**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds        | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                 |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| MANUTARA I - ETAPAS TEMPRANAS TECNOLÓGICAS FIP | 18                                                       | AGNOSTIC                                 | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                             | Nacional<br>/ National                                                           | Rhinobird, Ipsum, Passport, Camel Secure, Opencasa, Barracks, Rocketbot, GoQuantum, Xepelin, Iwana Cash, Etpay, LunarCrush, Velocity X, Almaén Gurú, Koywe |
| MANUTARA II - FOUNDERS FUND FIP                | 28                                                       | AGNOSTIC                                 | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                             | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Fracción, Levannta, Judini, Atomik Kitchens, Vestua, Buildlovers, Brota Superfoods                                                                         |

|                                                                                                 |  |  |                                                                                                         |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| 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. |  |  |



| <div><div></div><div><p>Administradora / General Partner: <b>Morro Ventures</b></p><p>Web / Web: <b><a href="https://morroventures.com/">https://morroventures.com/</a></b></p><p>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Cyril Meduña</b></p></div></div> |                                                          |                                          |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                          |
| MV-I                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 20                                                       | FINTECH/INSURTECH AGNOSTIC               | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                             | Regional (LATAM)<br>/ 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 |
| <div><p><b>Valor Agregado</b> / Value Added</p><p>Experiencia de manager escalando compañías en la región, aporte de capital y deuda, trampolín para EE.UU.<br/>/ Manager experience scaling companies in the region, capital and debt contribution, springboard for the US.</p></div>                                                                    |                                                          |                                          |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                     |





Administradora / General Partner: **Screen Capital S.A.**

Web / Web: **www.screencapital.com**

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

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

Valor Agregado / Value Added

Invertimos en series y películas con alto potencial comercial. Screen II es la evolución natural de nuestra visión en Screen Capital, un fondo diseñado para consolidar y expandir nuestra presencia en la industria del entretenimiento global. Con un enfoque estratégico, Screen II busca potenciar emprendimientos innovadores, de alto impacto y con modelos de negocio escalables.

/ We invest in films and series with high commercial potential. Screen II is the natural evolution of our vision at Screen Capital, a fund designed to consolidate and expand our presence in the global entertainment industry. With a strategic focus, Screen II aims to boost innovative ventures with high impact and scalable business models.





Administradora / General Partner: **SDK Sudamerik**  
Web / Web: **www.sdk-latam.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Eduardo Carmona, Eduardo Jaramillo, Fernanda Meza**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                   |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| FONDO IMPACT<br>INVESTMENT              | 33                                                             | AGNOSTIC                                 | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Ecoterra, Sustenta, Cognitiva, SmartMining, LPG, Denda, Austral<br>Hemp, BDT, Hood Spicy, Teckchef, Nico Seguros, Run & Gets |
| FONDO TURISMO<br>SUSTENTABLE            | 28                                                             | TRAVEL/TOURISM                           | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Nativa, Go Feels, Outscape, Latinamerica Linda                                                                               |
| FONDO ONE PLANET<br>ZERO-WASTE          | 28                                                             | MINING/ENERGY                            | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Global<br>/ Global                                                                     | S2B Tailings                                                                                                                 |

**Valor Agregado** / Value Added

Fondo de Impacto, certificado por Empresas B, fondo de vertical en turismo sostenible (único en Latam), y fondo relacionado con tecnologías para desechos y relaves mineros.

/ Impact Fund, certified by B Corporations, fund with a sustainable tourism vertical (the only one in Latam), and a fund related to technologies for waste and tailings from mining.





Administradora / General Partner: **Südlich Capital**  
Web / Web: **www.sudlich.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Anton Felmer, Maxime Freyss**

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

Valor Agregado / Value Added

Fondo de impacto con foco regional, especializado en las industrias de Agri y Food. Los socios fundadores con amplia trayectoria en la industria acuícola chilena e internacional, y en agricultura. A su vez varios aportantes del fondo son empresas o ejecutivos vinculados a estas verticales, lo que genera interacciones muy ricas con los emprendedores del portafolio, tanto por conocimientos como por la extensa red de contactos.

/ Regional impact fund specialized in the Agri and Food industries. The founding partners have extensive experience in the Chilean and international aquaculture industry, as well as in agriculture. Several of the fund's contributors are companies or executives linked to these verticals, which generates rich interactions with portfolio entrepreneurs, both through knowledge and a wide network of contacts.





Administradora / General Partner: **Panamerican VC Strategies**  
Web / Web: **www.sunmountaincapital.com/multi-manager-funds/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Sun Mountain Capital & Fondo de Fondos**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                          | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                  |                                                          |                                          | De 1.5M a 10M<br>/ From 1,5M to 10M                                                                           | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | 250+                                                                                       |
| <b>Valor Agregado</b> / Value Added                                                                                                                                                              |                                                          |                                          |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |
| Primer VC fondo de fondos administrado en América Latina con 15 años de track record en la región. / First VC fund of funds managed in Latin America, with a 15-year track record in the region. |                                                          |                                          |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |





Administradora / General Partner: **WildSur Inversiones**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Oscar Leria Luksic, Luis Arbulú, Luisa Sucre**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| SUNNA VENTURES                          | 40                                                       | GREENTECH/CLEANTECH<br>AGTECH/FOODTECH<br>MINING/ENERGY | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Global<br>/ Global                                                               | Spora, Andes, Bia Energy, Unblock Computing, Solara                                        |

Valor Agregado / Value Added

Fondo early-stage enfocado en climate tech VC en Latam y Estados Unidos. Busca armar un “puente” de oportunidades entre ambos mercados y en ambas direcciones.

/ Early-stage fund focused on climate tech VC in Latin America and the United States. It seeks to build a “bridge” of opportunities between both markets in both directions.





Administradora / General Partner: **Tantauco Ventures**  
Web / Web: **www.tantauco.vc**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Juan Turner, Cristóbal Piñera**

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

Valor Agregado / Value Added

Network global de gestores de VC, empresas tradicionales y emprendedores. / Global network of VC managers, traditional companies, and entrepreneurs





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

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

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Felipe Camposano, Juan Vásquez, Christian Onetto**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals             | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                       |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| FIP B2B VENTURE<br>GROWTH               | 30                                                             | LEGALTECH<br>BIOTECH/HEALTHTECH<br>FINTECH/INSURTECH | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Webdox, Regcheq, Soy Focus, Radar, Keiron, Yapp, Healthatom,<br>Teselagen, Simpliroute, Globalshopex, Lap, Lirmi, Taskhuman,<br>AndesSTR, ToTeat |
| FIP TARAM II                            | 45                                                             | AGTECH/FOODTECH                                      | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 |                                                                                                                                                  |

Valor Agregado / Value Added

Partnership con corporativo, presencia Miami, Taram Venture partner network.

/ Corporate partnership, Miami presence, Taram Venture partner network.



| <div><div></div><div><div>Administradora / General Partner: <b>TheVentureCity</b></div><div>Web / Web: <b>https://www.theventure.city/</b></div><div>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Laura González-Estéfani, Santiago Canalejo</b></div></div></div> |                                                             |                                          |                                                                                                                  |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Tamaño Objetivo<br>(en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| TVC SEED I                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 11                                                          | AGNOSTIC                                 | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                       | Americas y EMEA<br>/ Americas and EMEA                                           | 1doc3, AdLaunch, Aervio, Aidaly, Airning, Alba, Barkibu, Base, Beams, Bfore.ai, bitphy, Boopos, BrandLovrs, 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, Legal Karma, Lessonbee, Meetfox, MO, Labs, Musicasa, Outloud.ai, Paloma, Health, Peoople, Plexigrid, PliPag, Qempo, Reloadly, rely.io, Smowltech, Snab, Softcube, Squadra, Sturdy, Suscrip, Talli, Tansley, Taste it, The FastMind, Tonder, 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<br>/ From 1M to 5M                                                                                    | Americas y EMEA<br>/ Americas and 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<br>/ From 1M to 5M                                                                                    | Americas y EMEA<br>/ Americas and EMEA                                           | Tiny Health, TheLastGameboard, Simpliroute, Count, Reloadly, Plexigrid, Dixper, Beams, Boba, OlaGG, Belo, Devengo, AMGI, Reveri, Tansley, Mxney, Moonflow, Sidekick, SpikeAPI, Passport                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <div><div>Valor Agregado / Value Added</div><div>Data driven, team of operators turned funders.<div>/ Data driven, team of operators turned funders</div></div></div>                                                                                                                                                                                        |                                                             |                                          |                                                                                                                  |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |





Administradora / General Partner: **WeBoost**  
Web / Web: **https://weboost.vc**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Cristián Velasco Larach, Marcelo Díaz Bowen**

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

**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

| <div><div></div><div><div>Administradora / General Partner: <b>Agunsa Lab</b></div><div>Web / Web: <b><a href="https://www.agunsaventures.com/">https://www.agunsaventures.com/</a></b></div><div>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Alfonso Torres Vidaurre, Andrés Schultz</b></div></div></div>                                                                                                                                                          |                                                             |                                                      |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Tamaño Objetivo<br>(en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals             | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 2,6                                                         | MOBILITY/LOGISTICS<br>ECOMMERCE/MARKETPLACE<br>OTHER | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | IGNOUS, Instance, AdFlip, PartRunner                                                       |
| <div><div>Valor Agregado / Value Added</div><div><div>Somos el primer CVC con foco en la cadena de suministros para reinventar el futuro de la logística integral. Brindamos a las startups la oportunidad de aprovechar la red de Agunsa presente en más de 22 países en 4 continentes.</div><div>/ We are the first CVC focused on the supply chain, aiming to reinvent the future of integrated logistics. We offer startups the opportunity to leverage Agunsa's network, which is present in more than 22 countries across 4 continents.</div></div></div> |                                                             |                                                      |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |





Administradora / General Partner: **Banchile Inversiones**  
Web / Web: **<https://sitiospublicos.bancochile.cl/banchileinversiones>**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Carolina Mondaca**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo<br>(en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         | 2                                                           | GREENTECH/CLEANTECH                      | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                    | Nacional<br>/ National                                                           | Bluetek, Rubisco                                                                           |





Administradora / General Partner: **BICECORP**  
Web / Web: **https://www.biceventures.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **BICECORP**

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

Valor Agregado / Value Added

Desde el Corporate Venture Capital de BICE buscamos invertir en startups tecnológicas e innovadoras que generen sinergias y se complementen con nuestros negocios principales, brindando know-how y nuevas oportunidades de crecimiento para ambos. Le ofrecemos a la startup un equipo dedicado para apoyarlas en su crecimiento, apalancándose del ecosistema BICE, entregándoles acceso preferencial a infraestructura financiera y desarrollo de productos, y además a BICE como Venture Client.

/ At BICE's Corporate Venture Capital, we seek to invest in technological and innovative startups that create synergies and complement our core businesses, providing know-how and new growth opportunities for both sides. We offer startups a dedicated team to support their growth, leveraging the BICE ecosystem to provide preferential access to financial infrastructure, product development, and BICE as a Venture Client.





Administradora / General Partner: **Carozzi Ventures**  
Web / Web: **<https://www.carozzicorp.com/carozzi-ventures/>**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Gerardo Zañartu**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo<br>(en MM USD)<br>/ Target Size (in<br>MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                     | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         | 6                                                              | AGTECH/FOODTECH<br>MOBILITY/LOGISTICS<br>GREENTECH/CLEANTECH | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 |                                                                                            |

Valor Agregado / Value Added

Ser una de las empresas más relevantes de la industria regional. / To be one of the most relevant companies in the regional industry.





Administradora / General Partner: **CMPC Ventures**  
Web / Web: **www.cmpcventures.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Bernardita Araya**

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





Administradora / General Partner: **Consorcio**

Web / Web: **www.consorcio.cl**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals               | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| CVC                                     | 15 (balance sheet)                                             | FINTECH/INSURTECH<br>PROPTECH/CONSTRUTECH<br>LEGALTECH | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                       | Global<br>/ Global                                                                     | PolicyMe, Rocketbot, Regcheq, Raincoat, Elegir Seguro,<br>Keiron, Wift, Wiclinic, Soyio    |

Valor Agregado / Value Added

Se busca tener participaciones minoritarias en startups que nos aporten valor, complementando los nego-  
cios 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.



| <div><div></div><div><div>Administradora / General Partner: <b>Copec Wind Ventures</b></div><div>Web / Web: <b>www.windventures.vc</b></div><div>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Brian Walsh, Leonardo Ljubetic</b></div></div></div>                              |                                                          |                                                            |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                   | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio                                                                                                                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 25 M (anuales)<br>/ 25M annually                         | MOBILITY/LOGISTICS<br>MINING/ENERGY<br>GREENTECH/CLEANTECH | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Global<br>/ 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) |
| <div><div>Valor Agregado / Value Added</div><div>Acceso global a Latam, escalamiento y expansión de negocio formando partnerships con Copec, marca líder en distribución de combustibles en Chile.</div><div>/ Global access to Latin America, business scaling and expansion by forming partnerships with Copec, a leading fuel distribution brand in Chile.</div></div> |                                                          |                                                            |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                               |



| <div><div>FALABELLA</div><div>Administradora / General Partner: <b>Falabella Ventures</b><br/>Web / Web: <b>https://investors.falabella.com/</b><br/>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Joaquín Urrutia.</b></div></div>                                                                                                                       |                                                          |                                                                  |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals                         | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 10 M (anuales)<br>/ 10 M (annually)                      | ECOMMERCE/MARKETPLACE<br>FINTECH/INSURTECH<br>MOBILITY/LOGISTICS | De 1M a 5M<br>/ From 1M to 5M                                                                                 | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Chazki, Pismo, Simpliroute, Zippedi, Datamart, Rankmi, Simetrik, Connectly, Remitee        |
| <div>Valor Agregado / Value Added</div> <div>Socios estratégicos para apoyar a las startups en su crecimiento, internacionalización e implementación en los distintos negocios del grupo Falabella.</div> <div>/ Strategic partners to support startups growth, internationalization and implementation in the different businesses of the Falabella group.</div> |                                                          |                                                                  |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                            |





Administradora / General Partner: **Krealo**  
Web / Web: **https://krealo.pe/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Credicorp (NYSE:BAP)**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on) | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                          | FINTECH/INSURTECH                        | De 1M a 10M<br>/ From 1M to 10M                                                                               | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           | Tenpo, Tyba, Monokera, Finerio, Datamart, Plurall, Shinkansen, Aviva, Remitee, Jelou, Akua, Welli |
| <div>Valor Agregado / Value Added</div> <div>Apoyo en People y Cybersecurity, posibilidad de apalancar recursos de Credicorp para lograr objetivos, socio estrategico a largo plazo</div> <div>/ Support in People, Cybersecurity, Data and Growth. Possibility of leveraging Credicorp resources to reach objectives. Long-term strategic partner.</div> |                                                          |                                          |                                                                                                               |                                                                                  |                                                                                                   |





Administradora / General Partner: **LarrainVial Asset Management**  
Web / Web: **https://www.lvassetmanagement.com/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Enrique Fernández**

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

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.





Administradora / General Partner: **Leap Ventures (CVC Caja los Andes)**  
Web / Web: **<https://www.linkedin.com/showcase/leapcajalosandes/>**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Pedro Pablo Mir, Juan Sebastián Valderrama**

| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                  | Tamaño Objetivo (en MM USD)<br>/ Target Size (in MM USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals          | Rango Ticket de Inversión en USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD (includes follow-on)       | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic Destination of the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                          | 9                                                        | FINTECH/INSURTECH<br>HRTECH<br>BIOTECH/HEALTHTECH | De 500k a 1M<br>/ From 500k to 1M                                                                                   | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                           |                                                                                            |
| <b>Valor Agregado</b> / Value Added                                                      |                                                          |                                                   |                                                                                                                     |                                                                                  |                                                                                            |
| Rol estratégico comercial (+4M de afiliados y +55k empresas adheridas a Caja los Andes). |                                                          |                                                   | / Strategic commercial role (over 4 million members and more than 55,000 companies affiliated with Caja Los Andes). |                                                                                  |                                                                                            |



| <div><div></div><div><p>Administradora / General Partner: <b>Orden Capital</b></p><p>Web / Web: <b>www.sable.lat</b></p><p>Gestores de la Administradora / Managing Partners: <b>Héctor Gómez, Federico Álvarez</b></p></div></div> |                                                                |                                                        |                                                                                                                     |                                                                                        |                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fondos Administrados<br>/ Managed Funds                                                                                                                                                                                                                                                                              | Tamaño Objetivo (en<br>MM USD)<br>/ Target Size (in MM<br>USD) | Verticales del Fondo<br>/ Fund Verticals               | Rango Ticket de Inversión en<br>USD (incluye follow-on)<br>/ Investment Ticket Range in USD<br>(includes follow-on) | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic Destination of<br>the Investment | Nombre de todas las startups del portafolio<br>/ Name of all the Startups in the Portfolio |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 10                                                             | ECOMMERCE/MARKETPLACE<br>FINTECH/INSURTECH<br>AGNOSTIC | Hasta 500k<br>/ Up to 500k                                                                                          | Regional (LATAM)<br>/ Regional (LATAM)                                                 | Ordename, Talana, Dily, Happ, Bewell, Cincel                                               |





Administradora / General Partner: **SQMi Lithium Ventures**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **María de los Ángeles Romo**

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



9.3 Asociados / Associates



Administradora / General Partner: **Instituto Internacional para la Innovación Empresarial, 3IE**  
Web / Web: **www.3ie.usm.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Andrés Castillo**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Universidad Técnica Federico Santa María**

3IE, es la incubadora de negocios de la Universidad Técnica Federico Santa María. El 3IE 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                       | Etapas / 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                           |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Escala Tu Emprendimiento                      | Startups Tecnológicas / Tech startups | Ventanillas específicas (diciembre) / Specific windows (December)     | Aceleración (expansión) / Acceleration (expansion) | AGNOSTIC                                                       | Nacional / National                                                           | Primera Generación - 27 startups (actual)                                                         | Comenzamos primera generación                                          |
| Tantay Atacama                                | Startups Tecnológicas / Tech startups | Ventanillas específicas (Variable according to Innovation Challenges) | Incubación (validación) / Incubation (validation)  | MINING/ENERGY<br>GREENTECH/<br>CLEANTECH<br>MOBILITY/LOGISTICS | Nacional / National                                                           | 10                                                                                                | EMMA ENERGY, SMART MINING, X-ANALYTICS, REDBRAYN, KREA MINING          |
| Patrocinio Proyectos Semilla Inicia y Expande | Startups Tecnológicas / Tech startups | Ventanilla abierta / Open Window                                      |                                                    | AGNOSTIC                                                       | Nacional / National                                                           |                                                                                                   | Comunidad Feliz, One Marketer, Broota, Bitua, Selaski, Frutti Platform |
| Mentoría                                      | Startups Tecnológicas / Tech startups | Ventanilla abierta / Open Window                                      | Incubación (validación) / Incubation (validation)  | AGNOSTIC                                                       | Nacional / National                                                           |                                                                                                   | Ñam, Simplifier, BondUp, Hera Materials, Licitalab                     |





Administradora / General Partner: **ACELERALATAM**  
Web / Web: **http://www.aceleralatam.cl/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Eugenio Cantuarias, Sebastián Cabezas**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **ACELERALATAM**

Somos una aceleradora y VC enfocado en mejorar el desempeño de startups. A través de un enfoque cen- / We are an accelerator and VC focused on improving startup performance. Through a growth-centered trado en crecimiento, utilizamos nuestra experiencia, redes e inversión para apoyar a sus founders. approach, we use our experience, networks, and investment to support founders.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                               | Modalidad de postulación<br>/ Application modality                                                        | Etapas<br>/ Stage                                     | Verticales del programa<br>/ Program Verticals                           | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                          | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic destination of the investment | Portafolio histórico (número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases         |
|-------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| ALGEN                   | Fundraising program<br>/ Fundraising programs | Ventanillas específicas (Enero-Mayo-Septiembre)<br>/ Specific application windows (January-May-September) | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGNOSTIC                                                                 | Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks<br>/ Consultative approach, access to investment platforms and networks, mentors, and perks | Regiones<br>/ Regions                                                            | 214                                                                                                  | Rentennials, SimplyHaus, Ungga, Ohana, Izzimed          |
| GEODESIC                | Fundraising program                           | Ventanillas específicas (diciembre - mayo)<br>/ Specific windows (December - Mayo)                        | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | BIOTECH/<br>HEALTHTECH<br>AGTECH/<br>FOODTECH<br>GREENTECH/<br>CLEANTECH | Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks<br>/ Consultative approach, access to investment platforms and networks, mentors, and perks | Nacional<br>/ National                                                           | 9                                                                                                    | Nanolife, Ninaenergy, REMA, ByBug                       |
| FastTrack               | Fundraising program                           | Ventanillas específicas (enero-mayo-septiembre)<br>/ Specific application windows (January-May-September) | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGNOSTIC                                                                 | Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks<br>/ Consultative approach, access to investment platforms and networks, mentors, and perks | Nacional<br>/ National                                                           | 10                                                                                                   | UsPlat, Ualabee, Neutral Farming, Ruka.ai, Eugenia Tech |
| VentureDeal             | Strategic advisory                            | Ventanilla abierta<br>/ Open Window                                                                       | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGNOSTIC                                                                 | Enfoque consultivo, acceso a plataformas y redes de inversionistas, mentores y perks<br>/ Consultative approach, access to investment platforms and networks, mentors, and perks | Nacional<br>/ National                                                           | 10                                                                                                   | Algramo, SoyDelivery, Bybug, Spora, Zeyo                |





Administradora / General Partner: **Hub APTA**  
Web / Web: **https://hubapta.com/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Varinka Farren, Giselle Miranda**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **APTA**

Somos una corporación que contamos con 10 socios universidades y más de 17 instituciones, universidades, centros de formación y empresas como asociados. Tenemos 100% de presencia en el territorio nacional y contamos con el 48% del I+D del país. Nos especializamos en potenciar el ecosistema de transferencia tecnológica, emprendimiento e innovación nacional, para lograr que los desarrollos científicos tecnológicos se conviertan en soluciones disponibles en el mercado que impacten positivamente a la sociedad.

/ We are a corporation that includes 10 partner universities and more than 17 institutions—universities, training centers, and companies—as associates. We have 100% presence throughout the national territory and account for 48% of the country's R&D. We specialize in strengthening the ecosystem of technological transfer, entrepreneurship, and national innovation, aiming to turn scientific-technological developments into market-ready solutions that positively impact society.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality                                     | Etapas<br>/ Stage                                    | Verticales<br>del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals | Valor Agregado /<br>Beneficios<br>/ Value added /<br>Benefits                                                                                                                                                                                                            | Destino<br>geográfico de<br>la inversión<br>/ Geographic<br>destination<br>of the<br>investment | Portafolio<br>histórico (número<br>total de startups)<br>/ Historical<br>portfolio (total<br>number of<br>startups)                                                                                                       | Casos representativos<br>/ Representative cases                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fill the Gap            | Fortalecer las capacidades de transferencia tecnológica de las innovaciones generadas al interior de instituciones socias y aliadas de Apta, logrando en un corto período el surgimiento de casos de éxito. Metodología de trabajo permite acelerar la transferencia de los desarrollos, a través del financiamiento de las actividades relevantes para avanzar en la validación de las tecnologías y la concreción de acuerdos comerciales.<br>/ Strengthen the technological transfer capabilities of innovations generated within APTA's partner and allied institutions, achieving the emergence of success stories in a short period. A work methodology that accelerates the transfer of developments through financing relevant activities that advance technology validation and the conclusion of commercial agreements. | Ventanillas específicas (Primer Semestre)<br>/ Specific application windows (First semester) | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation) | AGNOSTIC                                                | Gestión activa, acompañamiento, simplificar administración, feedback experto, scouting y evaluación complementaria, y reinversión.<br>/ Active management, support, simplified administration, expert feedback, scouting and complementary evaluation, and reinvestment. | Nacional<br>/ National                                                                          | Programa con foco en tecnologías, pero que en su camino algunas pueden tomar la decisión de convertirse en startups<br>/ Program focused on technology projects, some of which may evolve into startups as they progress. | Probiotico 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<br>/ UCO979c probiotic against H. pylori, Natural repellent against pine beetle, iSlides interactive presentations, Self-cleaning disc for aquaculture tanks, Molecular detection kit for H. pylori. |



|         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                       |                                                              |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                               |    |                                                                                     |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Builder | <p>Promover y participar activamente en la creación, desarrollo y crecimiento de Emprendimientos de Base Científica-Tecnológicas (EBCTs). Con tres versiones, utiliza metodología de Company Building y con especial énfasis en el apoyo para la creación de spin-offs y EBCTs de las universidades asociadas. Durante el 2025 el foco está en startups en Deep Tech.</p> <p><i>/ Promote and actively participate in the creation, development, and growth of Science- and Technology-Based Enterprises (EBCTs). With three editions, it uses a Company Building methodology with a special emphasis on supporting the creation of spin-offs and EBCTs from partner universities. In 2025, the focus is on Deep Tech startups</i></p> | Ventanillas específicas (Segundo Semestre)<br><i>/ Specific application windows (Second semester)</i> | Aceleración (expansión)<br><i>/ Acceleration (expansion)</i> | AGNOSTIC | Entrenamiento a la medida: programa focalizado para el desarrollo de capacidades y diseño de una hoja de ruta conjunta con APTA. Financiamiento de hasta CLP\$ 40 Millones, mentorías de Builders, Team Building, y networking.<br><i>/ Tailored training: a program focused on capability development and the design of a roadmap together with APTA. Funding up to CLP\$40 million, mentorship by Builders, Team Building, and networking</i> | Nacional<br><i>/ National</i> | 79 | PEGASI, Aictive, COSMOS, LANEK, Wildsense, Bluera, Smart Mining, WMas, Ciencia Pura |
| Foundr  | <p>Foco principal en estudiantes de post grado e investigadores que estén desarrollando I+D motivados con emprender de las universidades asociadas a Hub APTA.</p> <p><i>/ Main focus on postgraduate students and researchers from APTA partner universities who are developing R&amp;D projects and are motivated to undertake entrepreneurial ventures.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Ventanillas específicas (Segundo Semestre)<br><i>/ Specific application windows (Second semester)</i> | Incubación (validación)<br><i>/ Incubation (validation)</i>  | AGNOSTIC | Acompañamiento con talleres en el desarrollo de competencias del equipo, validación y comunicación del proyecto y opciones de financiamiento, a través de una metodología de customer discovery.<br><i>/ Support with workshops for team skill development, project validation and communication, and financing options, using a customer discovery methodology.</i>                                                                            | Nacional<br><i>/ National</i> |    |                                                                                     |



|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                  |                                                                      |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                               |             |                                                          |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-------------|----------------------------------------------------------|
| Beyond Academy | <p>Formar a los investigadores de ciencias aplicadas en la exploración de las necesidades de sus potenciales usuarios y clientes, reorientando sus proyectos, a fin de que tomen la dirección correcta comercialmente y, a futuro, obtengan resultados de I+D que sean de interés para la industria a la que apuntan. Basado en la metodología Customer Discovery.</p> <p><i>/ Train applied science researchers to explore the needs of their potential users and customers, redirecting their projects so that they take the correct commercial path and, in the future, obtain R&amp;D results that are relevant to the industry they are targeting. Based on the Customer Discovery methodology.</i></p> | <p>Ventanillas específicas (Segundo Semestre)</p> <p><i>/ Specific application windows (Second semester)</i></p> | <p>Pre-incubación (ideas)</p> <p><i>/ Pre-incubation (ideas)</i></p> | AGNOSTIC | <p>Proceso de 8 semanas que considera un bootcamp para introducir la metodología de customer discovery, sesiones semanales de presentaciones y mentorías en grupo e individuales donde se analizan los resultados de las entrevistas, además del desarrollo de al menos 2 entrevistas semanales a actores relevantes de la industria para validar hipótesis del modelo de negocios.</p> <p><i>/ 8-week process that includes a bootcamp to introduce the customer discovery methodology, weekly group and individual mentoring sessions analyzing interview results, and the development of at least two weekly interviews with relevant industry actors to validate business model hypotheses.</i></p>      | Nacional<br><i>/ National</i> | Tecnologías | Cognitive Robotics, Geopolimeros, Bio-Arid, Hold, Torch  |
| Woman Power    | <p>Acelerar iniciativas lideradas por mujeres, brindando formación, redes, y financiamiento para cerrar brechas que impiden que los proyectos de I+D+i tengan éxito comercial. Se seleccionan 12 equipos, hasta 36 mujeres.</p> <p><i>/ Accelerate initiatives led by women, providing training, networks, and funding to close gaps that prevent R&amp;D+i projects from achieving commercial success. Twelve teams are selected, up to 36 women.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>Ventanillas específicas (Primer Semestre)</p> <p><i>/ Specific application windows (First semester)</i></p>   | <p>Pre-incubación (ideas)</p> <p><i>/ Pre-incubation (ideas)</i></p> | AGNOSTIC | <p>13 horas de formación en temas de liderazgo, empoderamiento femenino, pitch y comunicación efectiva, validación tecnológica y cierre de brechas de transferencia e innovación y emprendimiento. Actividad de networking para desarrollar redes con emprendedoras científicas e investigadoras. Premios para los mejores pitch (de hasta CLP\$10 millones).</p> <p><i>/ 13 hours of training in leadership, female empowerment, pitch and effective communication, technology validation, and closing transfer, innovation, and entrepreneurship gaps. Networking activity to develop networks with scientific entrepreneurs and researchers. Awards for the best pitches (up to CLP\$10 million).</i></p> | Nacional<br><i>/ National</i> | Tecnologías | Bactolix, Algal Omega Plus, Wool chip, Metamorfosis, Dap |





Administradora / General Partner: **CBT Venture Client**  
Web / Web: **www.sofofahub.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **SOFOFA Hub**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **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.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                       | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application modality                                               | Etapas<br>/ Stage                                           | Verticales del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals                   | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                                                                                                          | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic<br>destination of the<br>investment | Portafolio histórico<br>(número total de<br>startups)<br>/ Historical portfolio (total<br>number of startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| CBT                     | Biología<br>/ Biotechnology                                                                                                                           | Ventanas específicas<br>(septiembre)<br>/ Specific application<br>windows<br>(September)            | Aceleración<br>(expansión)<br>/ Acceleration<br>(expansion) | BIOTECH/<br>HEALTHTECH<br>AGTECH/<br>FOODTECH                          | Escalamiento productivo y comercial de<br>proyectos Biotech. Incluye Due Diligence<br>tecnológico a empresas preseleccionadas.<br>/ Productive and commercial scaling of<br>biotech projects. Includes technological due<br>diligence for preselected companies. | Nacional<br>/ National                                                                    | 3                                                                                                             |                                                       |
| Venture Client          | Escalamiento<br>emprendimientos<br>tecnológicos<br>Innovación<br>empresarial<br>/ Scaling global<br>technology<br>ventures.<br>Business<br>innovation | Ventanas específicas<br>(marzo y agosto)<br>/ Specific application<br>windows<br>(March and August) | Aceleración<br>(expansión)<br>/ Acceleration<br>(expansion) | MINING/<br>ENERGY<br>MOBILITY/<br>LOGISTICS<br>GREENTECH/<br>CLEANTECH | Escalamiento de emprendimientos<br>tecnológicos globales en Chile de la mano<br>con grandes empresas como clientes.<br>/ Scaling global technology ventures in Chile<br>alongside large companies as clients.                                                    | Nacional<br>/ National                                                                    | 10                                                                                                            |                                                       |





Universidad de  
**los Andes** > DIRECCIÓN  
DE INNOVACIÓN

Administradora / General Partner: **Universidad de los Andes**

Web / Web: <https://www.uandes.cl/>

| Programas<br>/ Programs                   | Foco<br>/ Focus                                         | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application modality                                              | Etapas<br>/ Stage                                                | Verticales del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic<br>destination of the<br>investment | Portafolio histórico<br>(número total de<br>startups)<br>/ Historical portfolio (total<br>number of startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Incubadora<br>de Innovación<br>Sostenible | Innovación<br>sostenible<br>/ Sustainable<br>innovation | Ventanillas específicas<br>(julio- agosto)<br>/ Specific application<br>windows<br>(July - August) | Pre-<br>incubación<br>(ideas)<br>/ Pre-<br>incubation<br>(ideas) |                                                      | Mentorías, plataforma<br>/ Mentoring, platform          |                                                                                           | 28                                                                                                            |                                                       |





Administradora / General Partner: **HUBTEC**  
Web / Web: **www.hubtec.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Ignacio Merino, Carolina Cortes, Patricio Feres.**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Corporación de derecho privado sin fines de lucro cuyos socios fundadores son UC, PUCV, UV, UNAB, UFRO, Uandes, UDD.**

HUB de transferencia de conocimiento que busca transformar el conocimiento científico - tecnológico en impacto positivo para el país, para 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<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality | Etapas<br>/ Stage                                     | Verticales del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals    | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                                                | Destino<br>geográfico de<br>la inversión<br>/ Geographic<br>destination of<br>the investment | Portafolio<br>histórico<br>(número total<br>de startups)<br>/ Historical<br>portfolio (total<br>number of<br>startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| GROW                    | Incubación y aceleración de EBCTs de origen universitario.<br>/ Incubation and acceleration of university-based science- and technology-based ventures (EBCTs).                                                                                                                                                                                                                                                 | Q2                                                       | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGTECH/<br>FOODTECH<br>BIOTECH/<br>HEALTHTECH<br>EDTECH | Internacionalización, inversión, Mentor in residence, Red Alumni, red de partners estratégicos.<br>/ Internationalization, investment, mentor-in-residence, alumni network, strategic partner network. | Nacional<br>/ National                                                                       | 25                                                                                                                     | C1DO1, Palpa, Pimun, Gel-X, ByBug                     |
| MATCH                   | Resolver los desafíos de innovación del sector productivo y público vinculándolos con las capacidades tecnológicas y de I+D+i de la academia y emprendimientos de base científico-tecnológica (EBCTs).<br>/ Address innovation challenges in the productive and public sectors by connecting them with the technological and R&D&I capabilities of academia and science- and technology-based ventures (EBCTs). | Q1-Q2-Q3-Q4                                              | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation)  | AGTECH/<br>FOODTECH<br>GREENTECH/<br>CLEANTECH          | Vinculación temprana con la industria, inversión, co-desarrollo PoC, escalamiento.<br>/ Early engagement with industry, investment, PoC co-development, scaling.                                       | Nacional<br>/ National                                                                       | 3                                                                                                                      | NeoJenner                                             |





Administradora / General Partner: **IncubaUdeC**  
Web / Web: **www.incubaudec.cl**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Universidad de Concepción**

Somos la plataforma de apoyo al emprendimiento tecnológico de la Universidad de Concepción. Asesoramos a los emprendimientos de base tecnológica en su puesta en marcha, validación, crecimiento, inversión e internacionalización. Además, a través de diversos servicios de inteligencia de negocios que tenemos disponibles, logramos que las startups apoyadas alcancen un impacto económico, social y ambiental.  
*/ We are the technology entrepreneurship support platform of the University of Concepción.*

*We advise science and technology-based startups in their launch, validation, growth, investment, and internationalization. In addition, through various business intelligence services we offer, we help supported startups achieve economic, social, and environmental impact.*

| Programas<br>/ Programs                     | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality                    | Etapas<br>/ Stage                                                  | Verticales<br>del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals | Valor Agregado /<br>Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                           | Destino<br>geográfico de<br>la inversión<br>/ Geographic<br>destination of<br>the investment | Portafolio<br>histórico<br>(número total<br>de startups)<br>/ Historical<br>portfolio (total<br>number of<br>startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Servicios de<br>Inteligencia de<br>Negocios | Modelo de Incubación que permite definir el soporte que se<br>brindará según el nivel de madurez de la solución y la naturaleza<br>del emprendimiento.<br><i>/ An incubation model that defines the type of support provided<br/>based on the maturity level of the solution and the nature of the<br/>venture.</i>                                                                                                                                                                                                                        | Ventanilla<br>abierta<br><i>/ Open<br/>Window</i>                           | Todas las<br>etapas<br><i>/ All stages</i>                         |                                                         | Formación,<br>acompañamiento, acceso a<br>redes, vitrina comercial.<br><i>/ Training, mentoring,<br/>access to networks,<br/>commercial exposure</i> | Nacional<br><i>/ National</i>                                                                |                                                                                                                        |                                                       |
| Conectadas<br>360                           | Programa para founders mujeres que generan impacto positivo<br>en la sociedad. Formación en emprendimiento e innovación con<br>enfoque de género, además de la provisión de herramientas<br>para diagnosticar, priorizar, definir, diseñar y medir acciones<br>estratégicas.<br><i>/ Program for women founders who generate a positive impact on<br/>society. Training in entrepreneurship and innovation with a gender<br/>perspective, as well as tools to diagnose, prioritize, define, design,<br/>and measure strategic actions.</i> | Ventanillas<br>específicas<br><i>/ Specific<br/>application<br/>windows</i> | Incubación<br>(validación)<br><i>/ Incubation<br/>(validation)</i> |                                                         | Formación/ Red de<br>Mentores/ Networking<br><i>/ Training / Mentor Network<br/>/ Networking</i>                                                     | Nacional<br><i>/ National</i>                                                                |                                                                                                                        |                                                       |



|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                  |                                                              |                                                                                                                                    |                               |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Comienza tu Viaje      | <p>Programa para emprendedores de la Región de Ñuble con iniciativas en etapa temprana, con foco en fortalecer sus capacidades para la validación y proyección de sus negocios, a través de formación en emprendimiento e innovación, mentorías, especializadas y vinculación con el ecosistema regional.</p> <p><i>/ Program for entrepreneurs in the Ñuble Region with early-stage initiatives, focused on strengthening their capabilities to validate and advance their businesses through entrepreneurship and innovation training, specialized mentoring, and connections with the regional ecosystem.</i></p> | Ventanillas específicas<br><i>/ Specific application windows</i> | Incubación (validación)<br><i>/ Incubation (validation)</i>  | Formación/ Red de Mentores/ Networking<br><i>/ Training / Mentor Network / Networking</i>                                          | Nacional<br><i>/ National</i> |
| Red de mentores        | <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.</p> <p><i>/ The IU Mentorship Network of the University of Concepción seeks to support high-potential entrepreneurs by connecting them with experienced professionals from various fields.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                  | Ventanilla abierta<br><i>/ Open Window</i>                       | Todas las etapas<br><i>/ All stages</i>                      | Formación<br><i>/ Training</i>                                                                                                     | Nacional<br><i>/ National</i> |
| Innovación corporativa | <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><i>/ Engagement with companies and institutions through the co-creation of open innovation programs, corporate venture initiatives, and innovation management strategies.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                    | Ventanilla abierta<br><i>/ Open Window</i>                       | Todas las etapas<br><i>/ All stages</i>                      | Conexión con grandes empresas y posibles negocios<br><i>/ Connection with large companies and potential business opportunities</i> | Nacional<br><i>/ National</i> |
| Level UP               | <p>Fondo de inversión que entrega hasta \$60 millones, más programa de aceleración en etapa de escalamiento, a proyectos de negocio de alto potencial de crecimiento, enfocados en soluciones para la adaptación de las industrias al cambio climático y la reducción de sus impactos.</p> <p><i>/ Investment fund offering up to CLP\$60 million, plus a scaling-stage acceleration program, to support high-growth business projects focused on industrial adaptation to climate change and impact reduction.</i></p>                                                                                              | Ventanillas específicas<br><i>/ Specific application windows</i> | Aceleración (expansión)<br><i>/ Acceleration (expansion)</i> | Aceleración/Board estratégico/Inversión Equity Free<br><i>/ Acceleration / Strategic board / Equity-free investment</i>            | Nacional<br><i>/ National</i> |



|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                         |                                                                    |                                                                                                                                                                 |                                      |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Conectadas<br>TechEmpower | <b>Impulsar el crecimiento de emprendedoras científico tecnológicas del Biobío. Formación teórico-práctica en emprendimiento e innovación, con enfoque de género, desarrollo individual y colectivo de habilidades, y conocimientos para validación comercial. Asesoría para levantamiento de capital privado y público.</b><br><i>/ Promote the growth of science- and technology-based women entrepreneurs in the Biobío region. Theoretical and practical training in entrepreneurship and innovation, with a gender perspective, individual and collective skill development, and knowledge for commercial validation. Guidance for raising private and public capital.</i> | <b>Ventanillas específicas</b><br><i>/ Specific application windows</i> | <b>Incubación (validación)</b><br><i>/ Incubation (validation)</i> | <b>Aceleración/Board estratégico/Inversión Equity Free</b><br><i>/ Acceleration / Strategic board / Equity-free investment</i>                                  | <b>Nacional</b><br><i>/ National</i> |
| Torneo Verde              | <b>Programa para estudiantes de educación superior del Biobío para crear soluciones innovadoras para cambio climático y gases de efecto invernadero, propuestas por empresas de la región.</b><br><i>/ Program for higher education students in the Biobío region to create innovative solutions for climate change and greenhouse gas emissions, based on challenges proposed by local companies.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Ventanillas específicas</b><br><i>/ Specific application windows</i> | <b>Pre-incubación (ideas)</b><br><i>/ Pre-incubation (ideas)</i>   | <b>Formación y facilitación de acceso a tencologías de centros de I+D</b><br><i>/ Training and facilitation of access to technologies from R&amp;D centers.</i> | <b>Nacional</b><br><i>/ National</i> |





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

Web / Web: **www.knowhub.cl**

Corporación sin fines de lucro, que dinamiza startups a través de un modelo integrado de aceleración e inversión, diseñado para transformar avances científicos y tecnológicos, en negocios escalables. / Non-profit corporation that drives startups through an integrated acceleration and investment model designed to transform scientific and technological advances into scalable businesses.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality                                                                 | Etapas<br>/ Stage                                          | Verticales del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals                    | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                                               | Destino<br>geográfico<br>de la<br>inversión<br>/ Geographic<br>destination<br>of the<br>investment | Portafolio<br>histórico<br>(número<br>total de<br>startups)<br>/ Historical<br>portfolio<br>(total number<br>of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases                                                                                                       |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Desafío<br>Avante 04    | Emprendimiento de base científica-<br>tecnológica con tecnologías con potencial<br>de resolver problemas del sector defensa y<br>sector civil.<br>/ Science- and technology-based<br>entrepreneurship with technologies that have<br>the potential to address challenges in the<br>defense and civil sectors. | Ventanillas<br>específicas<br>(Octubre-<br>Diciembre)<br>/ Specific<br>application<br>windows<br>(October -<br>December) | Incubación<br>(validación)<br>/ Incubation<br>(validation) | MOBILITY/<br>LOGISTICS<br>DATA<br>ANALYTICS<br>PROPTECH/<br>CONSTRUTECH | Capacitaciones, apoyo en company<br>building, inversión de USD\$120K entre<br>los participantes.<br>/ Training, support in company building,<br>and investment of US\$120K among the<br>participants. | Nacional<br>/ National                                                                             | 10                                                                                                                        | Acústica Marina, Innercore,<br>Calmly, JakSol, Streltech,<br>Yo Me Controllo, Amanda,<br>Mine Analytics, Bosses,<br>Centro de Innovación<br>Moderniza |



|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                |                                                              |                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                               |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Know Hub Ignition 04 | <p>Programa de aceleración dirigido a equipos multidisciplinarios, incluidos emprendedores, empresas, investigadores, estudiantes y profesionales vinculados a instituciones de investigación y desarrollo de Chile e Iberoamérica. Modalidad híbrida con foco biotecnología, nanotecnología, robótica, IT, software, biología sintética, materiales, sensores y tecnologías espaciales.</p> <p><i>/ Acceleration program aimed at multidisciplinary teams, including entrepreneurs, companies, researchers, students, and professionals associated with research and development institutions in Chile and Ibero-America.</i></p> <p><i>Hybrid modality with a focus on biotechnology, nanotechnology, robotics, IT, software, synthetic biology, materials, sensors, and space technologies.</i></p> | Ventanillas específicas (Marzo-Mayo)<br><i>/ Specific application windows (March - May)</i>    | Aceleración (expansión)<br><i>/ Acceleration (expansion)</i> | AGTECH/ FOODTECH BIOTECH/ HEALTHTECH MINING/ ENERGY     | <p>Entrenamiento en Customer Discovery. Apoyo para descubrir y consolidar un modelo de negocios con énfasis en su propuesta de valor y segmento de clientes, a través de la validación temprana con la industria. Apoyo a los equipos a través de un company setup en temas de PI, corporativos, tributarios, entre otros.</p> <p><i>/ Training in Customer Discovery. Support to identify and consolidate a business model with an emphasis on value proposition and customer segment, through early-stage industry validation. Support for teams in company setup, including intellectual property, corporate, and tax matters, among others.</i></p>                                                                       | Nacional / Internacional<br><i>/ National / International</i> | 18 | ONCOBIOMED, PRIME TECH, BMITEK, AGRICOCH, NATPOL, FITOKILL, ELEMENTUM, MOV, PHOTIO, DROPIT, BIOPROC, BELOOP, SOQUIMAT, UMOV, Life Nano Technologies, Bluera, Luyef, Vitagreen                                                                                                                                                                                                                         |
| PROA I+D 02          | <p>Conectar a la Armada de Chile con investigadores mediante el desarrollo de investigación aplicada de interés mutuo en los que la Armada de Chile pueda proporcionar espacios para prueba, pilotaje y validación.</p> <p><i>/ Connect the Chilean Navy with researchers by developing applied research projects of mutual interest, where the Navy can provide testing, piloting, and validation spaces.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Ventanillas específicas (Marzo-Abril)<br><i>/ Specific application windows (March - April)</i> | Pre-incubación (ideas)<br><i>/ Pre-incubation (ideas)</i>    | BIOTECH/ HEALTHTECH GREENTECH/ CLEANTECH MINING/ ENERGY | <p>Apoyo a equipos de investigadores para que comprendan las posibles problemáticas, oportunidades o desafíos de la Armada de Chile y los actores relacionados. Metodología de descubrimiento del beneficiario, que incluye visitas a terreno y entrevistas en colaboración entre el CiTA y Know Hub Chile, acorde a las temáticas de las propuestas presentadas.</p> <p><i>/ Support for research teams to understand the potential problems, opportunities, or challenges of the Chilean Navy and related stakeholders. Beneficiary discovery methodology, including field visits and interviews, carried out in collaboration between CiTA and Know Hub Chile, aligned with the themes of the submitted proposals.</i></p> | Nacional<br><i>/ National</i>                                 | 7  | Navy Fuel Cells, Hidrófonos para detección de navíos (Hidróforo), Nueva Tecnología para Oxigenación de Sistemas, Desarrollo de un sistema de evaluación in-lab para determinar el desempeño de sistemas expuestos a fouling marino, Implementación de tecnologías WAAM para la fabricación de componentes metálicos, PUCV: S.E.A.B.I.R.D., Beamforming basado en deep learning para monitoreo acústic |





Administradora / General Partner: **Magical**  
Web / Web: **https://magicalstartups.com/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Juan Orlandi**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Magical**

Magical es una aceleradora de negocios y fondo de inversión privado con más de 10 años de experiencia invirtiendo y acelerando startups. / Magical is a business accelerator and private investment fund with over 10 years of experience investing in and accelerating startups.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality | Etapas<br>/ Stage                                     | Verticales del<br>programa<br>/ Program<br>Verticals         | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                                                                                               | Destino<br>geográfico de<br>la inversión<br>/ Geographic<br>destination of<br>the investment | Portafolio<br>histórico<br>(número total<br>de startups)<br>/ Historical<br>portfolio (total<br>number of<br>startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Magical II              | Startups B2B con tracción sobre 15k USD en etapa seed resolviendo problemas críticos para Latam y foco en Chile (o parte del roadmap de expansión).<br>/ B2B startups with over US\$15K in traction at the Seed stage, solving critical problems for Latin America, with a focus on Chile (or with Chile included in their expansion roadmap). | Ventanilla abierta<br>/ Open Window                      | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | PROPTECH/<br>CONSTRUTECH<br>HRTECH<br>MOBILITY/<br>LOGISTICS | Más de 300k USD perks, redes corporativas, mentores, consultores, LP's, VC / CVC, programa boutique.<br>/ More than US\$300K in perks, corporate networks, mentors, consultants, LPs, VCs/ CVCs, boutique program.                                    | Nacional<br>/ National                                                                       | 12                                                                                                                     | LicitaLab, ObraLink, Pignus, Ualabee, Batech.         |
| Aster                   | Startups B2B con tracción probada en minería.<br>/ B2B startups with proven traction in mining.                                                                                                                                                                                                                                                | 2 veces por año.<br>/ Twice a year                       | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation)  | MINING/<br>ENERGY<br>DATA<br>ANALYTICS                       | Más de 300k USD perks, redes corporativas, mentores, consultores, LP's, VC / CVC, pilotos con BHP Minera Escondida.<br>/ More than US\$300K in perks, corporate networks, mentors, consultants, LPs, VCs/ CVCs, and pilots with BHP Minera Escondida. | Nacional/<br>Internacional<br>/ National / International                                     | 68                                                                                                                     | SmartMining, Indimin, Califix, Minverso.              |





Administradora / General Partner: **Mujeres Empresarias**  
Web / Web: **www.me.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Nicole Forttes y Francisca Valdés**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Mujeres Empresarias**

La aceleradora de Mujeres Empresarias apoya hace más de 13 años el desarrollo y crecimiento de startups y emprendedores en etapas tempranas y de escalamiento. Ayudamos a las empresas a validar su modelo de negocio, desarrollar su producto o servicio y vincularlas con agentes clave.

/ For more than 13 years, Mujeres Empresarias’ accelerator has supported the development and growth of startups and entrepreneurs at early and scaling stages. We help companies validate their business models, develop their products or services, and connect with key stakeholders.

| Programas<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus                      | Modalidad de postulación<br>/ Application modality                          | Etapas<br>/ Stage                                     | Verticales del programa<br>/ Program Verticals         | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                             | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic destination of the investment | Portafolio histórico (número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases |
|-------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Scale ME                | Cambio climático<br>/ Climate change | Ventanillas específicas (enero)<br>/ Specific application windows (January) | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | GREENTECH/<br>CLEANTECH<br>AGTECH/FOODTECH             | Mentorías, directorios, medición de impacto<br>/ Mentoring, boards of directors, impact measurement | Nacional<br>/ National                                                           | 14                                                                                                   |                                                 |
| Scale W                 | Agnóstico<br>/ Agnostic              | Ventanillas específicas (mayo)<br>/ Specific application windows (May)      | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>AGTECH/FOODTECH<br>EDTECH | Directorio, mentoría, redes<br>/ Board of directors, mentoring, networks                            | Nacional<br>/ National                                                           | 20                                                                                                   | Skinology,<br>Alba Solar y Tu Cambio            |
| Beauty Emprende         | Beauty Emprende                      | Ventanillas específicas (marzo)<br>/ Specific application windows (March)   | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE                              | Mentorías, ingreso al retail<br>/ Mentoring, access to retail                                       | Nacional<br>/ National                                                           | 10                                                                                                   | Skinology                                       |





Administradora / General Partner: **Centro de Emprendimiento e Innovación**

Web / Web: **<https://www.uautonoma.cl/cei/>**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Luis Valenzuela, Juan Pablo Romero, Enrique Sánchez**

Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Universidad Autónoma de Chile**

El Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Autónoma de Chile, perteneciente a la Facultad de Administración y Negocios, actúa como un hub de transferencia de conocimiento y tecnología. Su misión es potenciar startups de base científica tecnológica y proyectos innovadores mediante servicios especializados, asesorías, vinculación con el medio, asistencia técnica, y programas de formación continua. Trabajamos en alianza con entidades públicas y privadas para impulsar el ecosistema emprendedor, con un enfoque en innovación, desarrollo empresarial y estrategias de crecimiento sostenibles.

*/ The Entrepreneurship and Innovation Center of Universidad Autónoma de Chile, part of the Faculty of Business and Management, acts as a hub for knowledge and technology transfer. Its mission is to support science- and technology-based startups and innovative projects through specialized services, consulting, outreach, technical assistance, and continuing education programs. We work in partnership with public and private entities to strengthen the entrepreneurial ecosystem, with a focus on innovation, business development, and sustainable growth strategies.*





Administradora / General Partner: **UDD Ventures**  
Web / Web: **https://uddventures.udd.cl/**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Ángel Morales , Catalina Aguilar**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **UDD**

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<br>/ Programs | Foco<br>/ Focus               | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application modality                                                   | Etapas<br>/ Stage                                           | Verticales del<br>programa<br>/ Program Verticals          | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                        | Destino geográfico<br>de la inversión<br>/ Geographic<br>destination of the<br>investment | Portafolio histórico<br>(número total de<br>startups)<br>/ Historical portfolio (total<br>number of startups) | Casos<br>representativos<br>/ Representative<br>cases               |
|-------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Scale Up                | Aceleración<br>/ Acceleration | Ventanillas específicas<br>(Marzo)<br>/ Specific application<br>windows<br>(March)                      | Aceleración<br>(expansión)<br>/ Acceleration<br>(expansion) | EDTECH<br>BIOTECH/<br>HEALTHTECH<br>MOBILITY/<br>LOGISTICS | Red de Mentores UDDV, Seguimiento<br>/ UDDV Mentorship Network, Follow-up                                                      | Nacional<br>/ National                                                                    | 40                                                                                                            | Yuzz , Zero<br>Company,<br>Ecosuelo LAB ,<br>Wisemed, APIO,<br>EKO3 |
| Semilla<br>Expande      | Incubación<br>/ Incubation    | Ventanillas específicas<br>(Diciembre, Marzo)<br>/ Specific application<br>windows<br>(December-March)  | Incubación<br>(validación)<br>/ Incubation<br>(validation)  | ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>PROPTECH/<br>CONSTRUTECH      | Red Mentores UDDV, PERKS,<br>Seguimiento Técnico-Financiero<br>/ UDDV Mentorship Network, Technical<br>and Financial Follow-up | Nacional<br>/ National                                                                    | 238                                                                                                           | Glampi, Fresheb,<br>Comos, MyWacc,<br>Gotrak                        |
| Semilla Inicia          | Incubación<br>/ Incubation    | Ventanillas específicas<br>(Noviembre, Marzo)<br>/ Specific application<br>windows<br>(November, March) | Incubación<br>(validación)<br>/ Incubation<br>(validation)  | BIOTECH/<br>HEALTHTECH<br>SHARED ECONOMY<br>DATA ANALYTICS | Red Mentores UDDV, PERKS,<br>Seguimiento Técnico-Financiero<br>/ UDDV Mentorship Network, Technical<br>and Financial Follow-up | Nacional<br>/ National                                                                    | 150                                                                                                           | Sensorixfoot,<br>Petchild, Pet<br>Prosnack, ALMA,<br>ANN Water      |



|                                    |                               |                                                                                              |                                                       |                                                                 |                                                                                                                                                                                  |                        |     |                                                              |
|------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-----|--------------------------------------------------------------|
| Servicio de Aceleración            | Incubación<br>/ Incubation    | Ventanillas específicas (Marzo, Agosto)<br>/ Specific application windows<br>(March- August) | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | ECOMMERCE/ MARKETPLACE<br>DATA ANALYTICS<br>BIOTECH/ HEALTHTECH | Consejo de Asesorías, Asesor Personalizado<br>/ Advisory Council, personalized adviser                                                                                           | Nacional<br>/ National | 163 | Nabu Health, Ozmetica, ZeroCompany, Bloktok, Living Metrics  |
| Servicio de Mentoría               | Incubación<br>/ Incubation    | Ventanillas específicas (Marzo, Agosto)<br>/ Specific application windows<br>(March- August) | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | TRAVEL/TOURISM<br>BIOTECH/ HEALTHTECH<br>MARKETING              | Mentor, 5 sesiones<br>/ Mentoring, 5 sessions                                                                                                                                    | Nacional<br>/ National | 180 | Safetymind, Getfavras, Garden Destileria, Mushmore, Ozmetica |
| Red de inversionistas Ángeles UDDV | Aceleración<br>/ Acceleration | Ventanillas específicas (Junio)<br>/ Specific application windows<br>(June)                  | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGTECH/ FOODTECH<br>DATA ANALYTICS<br>FINTECH/ INSURTECH        | Asesorías financieras, PERKS, mentores UDD<br>/ Financial advisory, PERKS, UDD mentors                                                                                           | Nacional<br>/ National | 100 | Eko3, Nabu Health, Mywacc, ZeroCompany, Apio                 |
| Servicio de Sostenibilidad         | Incubación<br>/ Incubation    | Ventanillas específicas (Octubre)<br>/ Specific application windows<br>(October)             | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | TRAVEL/TOURISM<br>BIOTECH/ HEALTHTECH<br>MARKETING              | Programa de 4 workshops de sostenibilidad + 2 asesorías 1:1 de sostenibilidad<br>/ Program comprising 4 sustainability workshops + 2 one-on-one sustainability advisory sessions | Nacional<br>/ National | 40  | Pet Prosnack, Gotrak, MyWacc, Guita, Todo con Palets         |



9.4

Asociados CVC

/ CVC Associates



Administradora / General Partner: **Agrosuper Ventures**

Web / Web: **ventures.agrosuper.cl**

Gestores de la Administradora / Managing Partners

Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Agrosuper**

Agrosuper Ventures es la unidad encargada de detectar, validar e incorporar startups con soluciones y tecnologías habilitantes que permitan impactar la operación y negocio actuales, mejorando la competitividad, eficiencia y rentabilidad. También explora nuevos modelos operativos y de negocio que puedan transformar la compañía a largo plazo, asegurando su sostenibilidad en el futuro.

/ Agrosuper Ventures is the unit responsible for identifying, validating, and incorporating startups with solutions and enabling technologies that can positively impact current operations and business performance, improving competitiveness, efficiency, and profitability. It also explores new operating and business models that could transform the company over the long term, ensuring its future sustainability.

| Foco<br>/ Focus                | Modalidad de postulación<br>/ Application modality | Etapas<br>/ Stage                                     | Verticales del programa<br>/ Program Verticals                     | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic destination of the investment | Portafolio histórico (número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases                                    |
|--------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Exploración de nuevos negocios | Scouting                                           | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGTECH/FOODTECH<br>BIOTECH/HEALTHTECH                              | Nuevos ingresos<br>/ New revenue streams                | Nacional<br>/ National                                                           | >60                                                                                                  | Done Properly, Luyef, Kura Biotech, ERGO, Biorefqui, Gel-x, Ostergaard, SafetySpec |
| Eficiencia y productividad     | Scouting                                           | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGTECH/FOODTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>MOBILITY/LOGISTICS | Reducción de costos<br>/ Cost reduction                 | Nacional<br>/ National                                                           | >80                                                                                                  | Drivin, Gregario, Localshop, Bambu, Rocketbot, Kran, Oxigena, Allride, Sooft       |
| Transformación digital         | Scouting                                           | Aceleración (expansión)<br>/ Acceleration (expansion) | AGTECH/FOODTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>MOBILITY/LOGISTICS | Productividad<br>/ Productivity                         | Nacional<br>/ National                                                           | >30                                                                                                  | Revenew, Ainwater, Allie, Bambo, Sensify, Wenuwork, Geolize, Metabix, Dynamox      |





Administradora / General Partner: **Desarrollo Nuevos Negocios - BancoEstado**

Web / Web: **<https://www.bancoestado.cl>**

Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Arelys Sobarzo**

Institución a la que pertenece / Parent Entity: **BancoEstado**

BancoEstado es el banco estatal de Chile, con presencia en todo el país y un firme compromiso con el apoyo y financiamiento a startups y emprendimientos innovadores.

/ Banco Estado is Chile's state-owned bank, with nationwide presence and a strong commitment to supporting and financing startups and innovative ventures.





Administradora / General Partner: **Banco Bci**  
Web / Web: **www.bci.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Eugenio Von Chrismar Carvajal**

| Foco<br>/ Focus      | Modalidad de postulación<br>/ Application modality                                                                                                                                                                                                         | Etapas<br>/ Stage                                    | Verticales del programa<br>/ Program Verticals | Destino geográfico de la inversión<br>/ Geographic destination of the investment | Portafolio histórico (número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Programa Bci Startup | Es una iniciativa destinada a integrar a startups o empresas, nacionales o internacionales como potenciales partners del banco.<br>/ Initiative aimed at integrating startups or companies, national or international, as potential partners for the bank. | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation) | FINTECH/INSURTECH<br>ECOMMERCE/MARKETPLACE     | Nacional<br>/ National                                                           |                                                                                                      |                                                 |





Administradora / General Partner: **Coopeuch Ventures**  
Web / Web: **www.coopeuch.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Felipe González**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Coopeuch**

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

| Foco<br>/ Focus      | Modalidad de postulación<br>o selección<br>/ Application or selection<br>process | Etapas<br>/ Stage                                    | Verticales del programa<br>/ Program Verticals | Valor Agregado /<br>Beneficios<br>/ Value added /<br>Benefits | Destino geográfico de la<br>inversión<br>/ Geographic destination of<br>the investment | Portafolio histórico<br>(número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total<br>number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Eficiencia           | Scouting<br>/ Scouting                                                           | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation) | FINTECH/INSURTECH                              |                                                               | Nacional<br>/ National                                                                 | 3                                                                                                          |                                                 |
| Creación de<br>Valor | Scouting<br>/ Scouting                                                           | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation) | FINTECH/INSURTECH<br>DATA ANALYTICS            |                                                               | Nacional<br>/ National                                                                 | 3                                                                                                          |                                                 |
| Experiencia          | Scouting<br>/ Scouting                                                           | Incubación (validación)<br>/ Incubation (validation) | FINTECH/INSURTECH<br>DATA ANALYTICS            |                                                               | Nacional<br>/ National                                                                 | 3                                                                                                          |                                                 |





Administradora / General Partner: **Área de Desarrollo**  
Web / Web: **www.enaex.com**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Diego Andueza**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Enaex S.A.**

Enfocada en el desarrollo de negocios core y complementarios a industria de explosivos. Principal interés en oportunidades de inversión en tecnologías disruptivas e innovaciones que potencien cartera de productos.

/ Focused on developing core businesses and complementary businesses for the explosives industry. Primarily interested in investment opportunities involving disruptive technologies and innovations that enhance its product portfolio.





Administradora / General Partner: **Área de Innovación**  
Web / Web: **www.opensalcobrand.cl**  
Gestores de la Administradora / Managing Partners: **Daniela Hidalgo**  
Institución a la que pertenece / Parent Entity: **Salcobrand**

Open Salcobrand es un programa de innovación abierta que busca ser un referente de innovación en salud y bienestar. Siempre entregando la mejor experiencia y valor a nuestros clientes apoyando el emprendimiento chileno.

/ Open Salcobrand, Salcobrand's open innovation program, seeks to become a benchmark for innovation in health and wellness, consistently delivering the best experience and value to our customers while supporting Chilean entrepreneurship.

| Foco<br>/ Focus | Modalidad de<br>postulación<br>/ Application<br>modality | Etapas<br>/ Stage                                          | Verticales del programa<br>/ Program Verticals                     | Valor Agregado / Beneficios<br>/ Value added / Benefits                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Destino geográfico de la<br>inversión<br>/ Geographic destination<br>of the investment | Portafolio histórico<br>(número total de startups)<br>/ Historical portfolio (total<br>number of startups) | Casos representativos<br>/ Representative cases                 |
|-----------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Open Salcobrand |                                                          | Convocatoria<br>abierta<br>/ Open call for<br>applications | BIOTECH/HEALTHTECH<br>ECOMMERCE/<br>MARKETPLACE<br>AGTECH/FOODTECH | Piloto por 3 meses que tendrá la posibilidad de ser cofinanciado por Salcobrand. Apoyo con seguimiento, consultorías y mentorías por parte de UDD Ventures, y la posibilidad de trabajar en el centro de innovación Salcobrand. Posibilidad de escalar a los diferentes canales de venta y de contacto, tales como App, eCommerce, venta telefónica y sucursales a lo largo de Chile.<br>/ Three-month pilot, with the possibility of co-funding from Salcobrand. Support through follow-up, consulting, and mentoring by UDD Ventures, along with the opportunity to work at Salcobrand's innovation center. Possibility of scaling across different sales and customer contact channels, such as the app, e-commerce platform, telephone sales, and branches throughout Chile. | Nacional<br>/ National                                                                 | 21                                                                                                         | Ubiquity, APIO, Databot, TecnoActive, Qurate. tech, Sima, Soyio |



9.5 Service Providers  
/ Service Providers



Amazon Web Services (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/>



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>



Crowe Auditores Ltda., miembro de Crowe Global, consultora multinacional de servicios profesionales asesorando por más de 20 años a diversos clientes del área del mercado de capitales, fondos de inversión, activos alternativos y energías limpias, entre otros sectores relevantes. Crowe se distingue por su trabajo personalizado y planificado de acuerdo a requerimientos específicos, integrando personas, procesos, productos y servicios profesionales interdisciplinarios en Auditoría y Consultoría, transfiriendo tecnologías y conocimiento, de excelencia. Crowe genera valor sostenible en el tiempo para todas las personas involucradas, sobre la base de una relación con el cliente, cimentada en la confianza y el compromiso.

*Crowe Auditores Ltda., a member of Crowe Global, is a multinational professional services firm that has been advising clients for over 20 years across capital markets, investment funds, alternative assets and clean energy, among other relevant sectors. Crowe is distinguished by its personalized, planned approach tailored to specific requirements, integrating people, processes, products and interdisciplinary professional services in Audit and Consulting, while transferring technology and knowledge of excellence. Crowe generates sustainable value over time for all parties involved, built on a client relationship grounded in trust and commitment.*

<https://www.crowe.com/cl>





EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, asesoramiento en transacciones y consultoría. Los análisis y los servicios de calidad que ofrece ayudan a crear confianza en los mercados de capitales y las economías de todo el mundo. Desarrolla líderes destacados que trabajan en equipo para cumplir los compromisos adquiridos con sus grupos de interés. Con ello, desempeña un papel esencial en la creación de un mundo laboral mejor para sus empleados, sus clientes y la sociedad. A través de sus cuatro líneas de servicio integradas — Auditoría y Finanzas, Consultoría, Estrategia y Transacciones e Impuestos — y su profundo conocimiento del sector, ayuda a sus clientes a capitalizar nuevas oportunidades y a evaluar y gestionar el riesgo para lograr un crecimiento responsable.

*EY is a global leader in audit, tax, transaction advisory and consulting services. The quality analyses and services it provides help build trust in capital markets and economies around the world. It develops outstanding leaders who work as a team to fulfill commitments made to their stakeholders. In doing so, it plays an essential role in building a better working world for its employees, clients and society. Through its four integrated service lines — Assurance and Finance, Consulting, Strategy and Transactions, and Tax — and its deep industry knowledge, it helps clients capitalize on new opportunities and assess and manage risk to achieve responsible growth.*

[https://www.ey.com/es\\_cl](https://www.ey.com/es_cl)

## 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/>



The background is a dark blue space filled with a network of glowing lines and nodes. The lines are primarily red and blue, creating a complex web of connections. Nodes are represented by small white dots at the intersections. Two large, semi-transparent geometric shapes are overlaid: a dark green triangle on the left and a light blue triangle on the right. The number '10' is prominently displayed in white on the green triangle.

# 10

## **Directorio de asociaciones de capital privado de Latam**

*Latam Private Equity Associations Directory*



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**

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**

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: 2009, relaunched in 2016*

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

**Contacto / Contact: Fernando Paez**  
**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 colaborador 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: info@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

ecuacap.org

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

parcapy.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 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@parcapy.org**

PECAP

pecap.pe

La Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor 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.

*/ The objective of the Peruvian Association of Seed and Entrepreneurial Capital 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: 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: gerencia@venecapital.org**





Asociación Chilena de  
Venture Capital

# IMPACT REPORT 2026

[acvc.cl](https://acvc.cl)