



¡Hola!

MAPFRE Open Innovation

Julio 2023



Somos MAPFRE

Cuidamos lo que te importa

Sede central en Madrid-Majadahonda (España). Nuestros principales mercados son España, Brasil, EEUU, México, Perú, Puerto Rico, Alemania y Turquía.

- La aseguradora española más grande del mundo
- Aseguradora #1 en América Latina
- Top 10 grupos aseguradores en Europa por primas

29,5 mil millones €
en ingresos (2022)

26 millones
de clientes

31.000
empleados

5.100
oficinas

Cuatro líneas de negocio

Seguros
Asistencia
Riesgos Globales
Reaseguro

Tres marcas nativas digitales

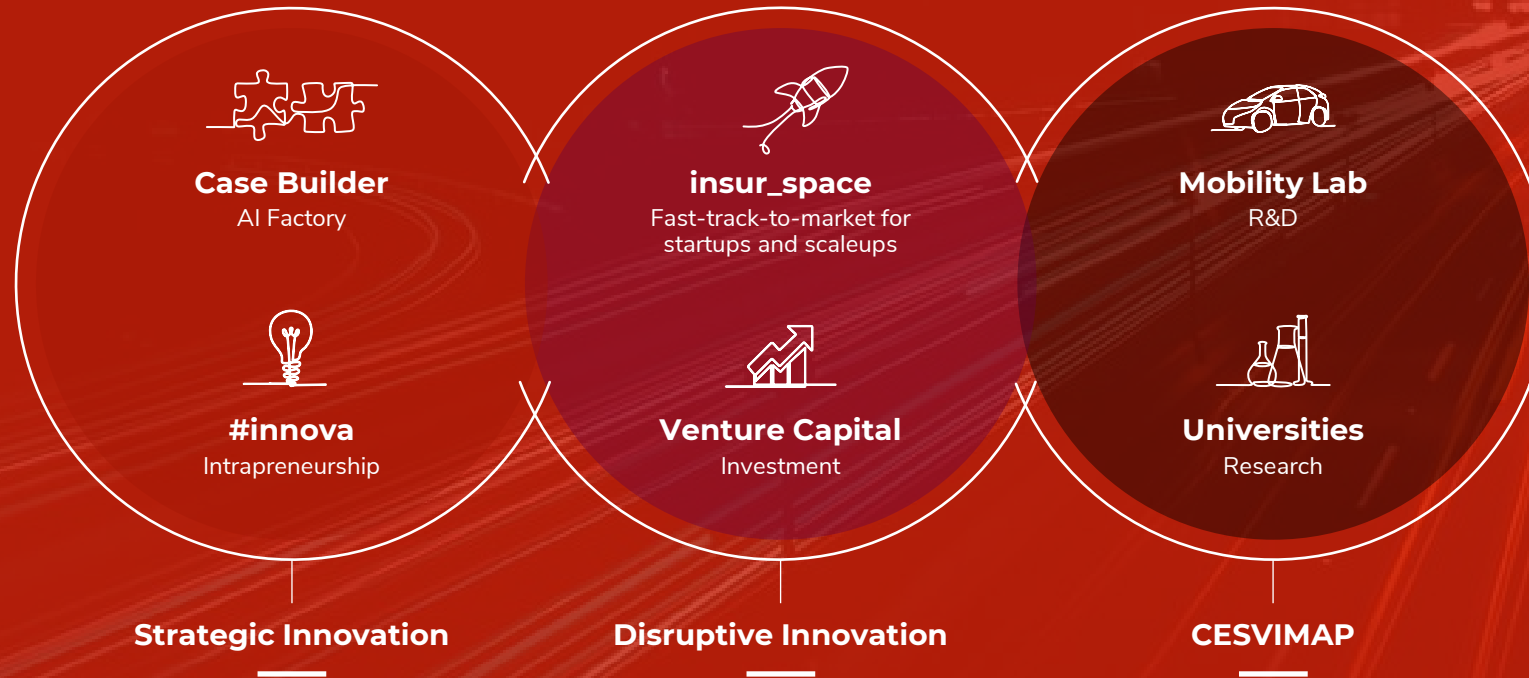
Verti
Savia
Mawdy

Un alma

Fundación MAPFRE



MAPFRE Open Innovation



Innovation Offices

MAPFRE Spain, MAPFRE USA, MAPFRE Brazil, MAPFRE Mexico, MAPFRE RE, MAWDY and MAPFRE TECH

MAPFRE Open Innovation

Socios ancla en los fondos
Alma Mundi Insurtech I & II
350 M€ | ~50 operaciones



Inversiones directas
en startups
Información no pública



Inversión industrial en capital riesgo

Cinco dicotomías inherentes a las inversiones estratégicas

01

¿Invertir y/o colaborar?

- ✓ Si la inversión acelera a ambas partes (negocio, tecnología, distribución, talento...)
- ✓ Si se vislumbra un nuevo roadmap en común (producto, geografía...)
- 🚩 Si se anticipa un path-to-control (¡posibles antisinergias!)
- 🚩 Si se quiere rescatar o capturar valor financiero de un proveedor (¡posible fiasco!)

02

Inversión industrial vs financiera

- ✓ Acompañamiento no intrusivo (consejos, no decisiones) (sinergias, no dependencias)
- ✓ Capacidades a disposición de la startup (datos, distribución, conocimiento, contactos...)
- ✓ Follow-on siempre que sea posible, especialmente en tiempos difíciles
- 🚩 Publicidad vs discreción (para atraer y no ahuyentar a otros socios comerciales)

03

Derechos y peligros del inversor

- ✓ Adquisición y/o explotación preferentes (también de la IP)
- ✓ Derecho a un exit excepcional
- 🚩 Exclusividad comercial (volumen, ritmos, obsolescencia...)
- 🚩 Bloqueo de competidores en el cap table (perro del hortelano)

04

Ser inversor y cliente

- 🚩 El beneficio de las partes puede ser inversamente proporcional
- 🚩 Reducir el burn rate puede retrasar el desarrollo del producto
- 🚩 Nuestras prioridades pueden ser diferentes a las del mercado
- 🚩 En un path-to-control, crecimiento y valoración nos ponen en conflicto

05

Rentabilidad del *no-exit*

- ✓ Crear y evolucionar una ventaja competitiva (temprana)
- ✓ Colaborar de manera preferente o más intensa
- ✓ Aprender desde dentro y contagiarnos
- ✓ Eliminar el coste de oportunidad (¡foco!)



Joan Cuscó

Director Global de Transformación
MAPFRE Open Innovation

joan.cusco@mapfre.com