KANPANA LAB

KANPANA LAB+ · RONDA POST-SEMILLA 2026

NO ESPERAMOS AL TIEMPO. LO DISEÑAMOS.

Bebidas con tecnología, circularidad y territorio, creadas en el Valle de Elqui para Latinoamérica.

Javier Acosta Serrano · CEO & Co-founder · administracion@kanpana.cl



EL PROBLEMA

UNA INDUSTRIA LENTA, LINEAL Y DESCONECTADA DEL NUEVO CONSUMIDOR

3-5 AÑOS

Capital inmovilizado

Largos ciclos de añejamiento, bodegas costosas y capital detenido años en inventario.

5-10%

Líquido desperdiciado

De la producción cervecera se pierde como merma o producto vencido, y termina en el alcantarillado.

−17%

Consumidor distinto

Cae el consumo per cápita (8,6 → 7,1 L), pero crece el premium: se bebe menos y mejor.

> Las destilerías tradicionales dependen de años de añejamiento. Ese modelo limita la flexibilidad, ralentiza la innovación y dificulta competir en un mercado global que cambia cada año.

Fuentes: Scotch Whisky Association (2025); estimaciones de la industria cervecera; material Kanpana Lab 2025. · 02

NUESTRA TESIS

LAS MARCAS TRADICIONALES COMPITEN CON TIEMPO. NOSOTROS COMPETIMOS CON PROCESO.

Kanpana LAB+ es una empresa de bebidas construida como plataforma tecnológica: marcas propias que prueban la tecnología en el mercado, y una tecnología que después se licencia a la industria.

LA SOLUCIÓN

UN CIRCUITO CERRADO: DE LA MERMA CERVECERA AL DESTILADO PREMIUM

01

Cerveza low-ABV

Tres Tribus elabora cervezas de 3° a 5° y sin alcohol.

→

02

Recuperación

Rescatamos mermas y producto vencido, propios y de terceros.

→

03

Doble destilación

La merma se convierte en alcohol neutro de alta pureza.

→

04

Maduración acelerada

Ultrasonido, calor y microoxigenación: de años a días.

→

05

Destilado premium

Chasky Gin hoy. Chasky Not Whisky en 2027.

> En cada batch, la merma aporta el 10% del alcohol cargado al alambique: circularidad real sin depender de la merma, y un perfil sensorial controlado.

TECNOLOGÍA PROPIA · DESDE 2022

DOS PROCESOS, DOS VENTAJAS MEDIBLES

GIN

Ultrasonido · cavitación

12–18X
más rápido en maceración

3–5X
más lotes por semana, mismo equipo

Variable	Tradicional	Kanpana LAB+
Maceración	48–72 horas	4 horas
Lotes por semana*	2–3	Hasta 10
Costo por litro**	CLP 2.000–4.000	CLP 1.721 (real)
Líquido / precio neto	26%	15%
Calidad verificada	—	Metanol n.d. (ALS)

WHISKY

Calor controlado · microoxigenación

−50%
costo total por litro

36–60 → 1
meses de capital inmovilizado

Variable	Tradicional	Kanpana LAB+
Maduración	3–5 años en barrica	2–3 semanas + barrica corta
Costo total por litro	CLP 9.000–12.000	CLP 4.000–6.500
Líquido / precio neto	59%	30%
Energía	1,6 kWh/L/mes	0,4 kWh/L total
Evaporación	6–10% (2%/año)	Semanas, no años

> **Por qué ganamos:** al mismo precio, el líquido pesa la mitad (gin 15% vs 26%; whisky 30% vs 59%).

*Un turno de 8 h, 5 días. **Precio neto: PVP ÷ 1,505 (IVA 19% + ILA 31,5%); gin CLP 12.990, whisky CLP 19.990 (esperado). Fuentes: datos internos Kanpana Lab; Scotch Whisky Association. · 05

ESTRATEGIA TECNOLÓGICA

NO IMPORTAMOS LA TECNOLOGÍA: LA CONSTRUIMOS

01 · EL MUNDO LO VALIDA

El principio funciona y atrae capital

Cleveland Whiskey (EE. UU.): maduración por presión patentada y +1 M de botellas. EtOH (Europa) levantó capital en 2026.

02 · NOSOTROS YA LO HACEMOS

Ingeniería propia desde 2022

Chasky Gin: 4 horas de maceración frente a 48–72 tradicionales. Reactor propio con la ULS.

03 · NUESTRO FOSO

Pisco de guarda: donde nadie más entra

94% de los viñedos pisqueros de Chile están en Coquimbo, bajo Denominación de Origen.

TRL 4 ⟶ 6 Hoy, secreto industrial. Con Innova Región (en evaluación) patentamos reactor y proceso. El LOI con EtOH es opción, no dependencia.

Fuentes: Cleveland Whiskey (2026); postulación Innova Región CDPR Coquimbo 2026; Delphinus VC (abr. 2026); ALS Food Chile (ISO/IEC 17025); ProChile 2026. · 06

ARQUITECTURA DE MARCA

UN HOLDING QUE CREA MARCAS ÚNICAS Y COMPARTE SU I+D

Kanpana LAB+

Holding e I+D: desarrolla marcas únicas y la tecnología de maduración acelerada que las une.

Cervecería experimental

Baja graduación e identidad territorial: Session IPL, English Pale Ale, Coffee Stout y Malta Lupe 0°.

Destilería circular · gama Chasky

Chasky Gin (en mercado) · Chasky Not Whisky (piloto, 2027) · Chasky Spirit: Uva (I+D, 2027).

INAPI: Tres Tribus® (2025), Kanpana Lab+® y Nose Distillery® (2026). Chasky: registro en trámite. · 07

PRODUCTOS EN EL MERCADO

EL PRIMER GIN DEL VALLE DE ELQUI Y CERVEZAS DE BAJA GRADUACIÓN



NOSE DISTILLERY

Chasky Gin

43° GL · 11 botánicos andinos · maceración dinámica por ultrasonido.



TRES TRIBUS

Session IPL

3° GL · ligera y cítrica · línea de 3° a 5° y Malta Lupe 0°.

TRACCIÓN REAL

CRECIMOS CON CAPITAL RESTRINGIDO. Y TODAVÍA SIN UNIMARC

15.634 L
vendidos entre 2023 y 2025

3,1X
litros 2025 vs. 2023 (2.584 → 8.016 L)

+45%
venta neta 2025 vs. 2024

+33%
venta neta ene–sep 2026 vs. 2025, real

CANALES ACTIVOS

- Seller en Líder (Walmart)
- Ferias y eventos
- HORECA y botillerías
- E-commerce

PRÓXIMO IMPULSO · AÚN NO ESTÁ EN ESTAS CIFRAS

- Unimarc: proveedor creado en SAP, 1ª OC en noviembre
- 5 locales en Coquimbo, elegidos por capacidad
- Food & Service: 35 leads capturados

Venta neta F29 (CLP): 2024 $8.278.925 · 2025 $11.971.220 · 2026 $16.871.186 (cierre estimado). Fuente: SII, formulario 29. · 09

OPORTUNIDADES · PRÓXIMOS 90 DÍAS

CINCO OPORTUNIDADES YA SOBRE LA MESA

01	**Unimarc · Retail** Proveedor creado en SAP. 1ª OC en noviembre; prospección de toda la región.	5 → 20 locales
02	**Taproom con Ruta 41 · Experiencia** Colaboración con 3 líneas de cerveza Tres Tribus en venta constante.	10–30 barriles · base / temporada alta
03	**Food & Service 2026 · HORECA nacional** Leads capturados en la feria, en cierre antes del verano.	35 leads
04	**Grupo Tololo · HORECA** Apertura en Tololo Beef, Tololo Beach y La Herradura; crece con la temporada.	9 barriles · pedido mínimo
05	**Malta Lupe 0° · Cafeterías** Ingreso a las cafeterías del grupo Tololo.	8 cafeterías

+15 locales retail, +12 puntos HORECA y cafeterías, 35 leads. El límite es la capacidad: la ronda la libera.

Oportunidades comerciales en curso, octubre–diciembre 2026. Fuente: pipeline comercial Kanpana Lab. · 10

SEIS AÑOS CONSTRUYENDO EL MODELO

2020-22

Idea e I+D

+10 años en la industria cervecera. Dos años de pruebas y un master plan.

DIC 2022

Nace Kanpana Lab

Pre-semilla cerrada: capital FFF. Compra del equipo de ultrasonido.

2023

Tres Tribus

Marca, identidad y cervecería. Primera botella vendida en octubre.

2024

Recuperar mermas

Etapa semilla: CORFO Semilla Expande. Pruebas de destilación y maduración.

2025

Nose Distillery

Destilería, Gestión Hídrica, alianza con la ULS y LOI con EtOH Spirits.

2026 · HOY

Chasky + retail

Chasky Gin (mayo), Unimarc, Líder, Sercotec Kit Sustentable e Innova Región. Ronda Post-semilla.

POR QUÉ AHORA

CUATRO SEÑALES DE QUE EL MERCADO YA SE MOVIÓ

60%

del gin en Chile ya es premium. La categoría creció 15% en 2023 y el premium, 19%.

+7%

de crecimiento anual en volumen para no/low alcohol, un mercado global de más de USD 11 mil M.

+1 M

de botellas vendió Cleveland Whiskey con maduración acelerada. Bespoken (USD 11 M) y EtOH también levantan capital.

0

modelos a escala identificados en LATAM que conviertan merma cervecera en destilado premium. En EE. UU. ya se probó.

Fuentes: IWSR (2023–2024); Cleveland Whiskey (2026); PR Newswire (may. 2025); Delphinus VC (abr. 2026); WhistlePig "Great Beer Rescue" (2020).

MERCADO

UNA CATEGORÍA GLOBAL DE USD 117 MIL M Y UN NICHO LOCAL PARA GANAR PRIMERO

TAM	USD 116,7 MIL M	Whisky (USD 92,9 mil M) y gin (USD 23,8 mil M) globales, 2025: las categorías de la gama Chasky.
SAM	USD 5,1 MIL M	Bebidas alcohólicas en Chile, 2025. Nicho de entrada: cerveza artesanal (USD 174 M) y gin premium.
SOM	CLP 467 M	Venta 2030, escenario base (~USD 0,5 M): cerca de 0,3% del nicho craft chileno.

Fuentes: Fortune Business Insights (2025–2026); Informes de Expertos (2025); IWSR; proyección por escenarios Kanpana Lab. USD 1 = CLP 947. · 13

SEGUNDO MOTOR · HUB TECNOLÓGICO

PRIMERO COQUIMBO, DESPUÉS CHILE, LUEGO LATAM

46

productores de pisco en la Región de Coquimbo: nuestro propio territorio.

Exportaron US$3,9 M en 2025 (+27,6%). A eso se suman cerca de 100 marcas de gin chilenas.

2026-27	**Validar:** protocolo propio con la ULS y Chasky Not Whisky como prueba.
2028-30	**SOM Chile:** 3–5 productores (7%–11% de los 46) con licencias, maduración y co-desarrollo.
2030+	**LATAM:** 10+ productores de ron, tequila, pisco y destilados de guarda.

Fuentes: ProChile (2026); CORE Coquimbo; postulación Innova Región CDPR Coquimbo 2026. · 14

MODELO DE NEGOCIO

CRECEMOS CON CINCO MOTORES

Crecemos con

las tendencias

Premium, bajo alcohol y origen: el consumidor ya se movió.

60%

del gin chileno es premium

Crecemos con

la cervecería

Tres Tribus: volumen, caja y la merma que alimenta la destilería.

8.016 L

vendidos en 2025

Crecemos con

los destilados

Chasky Gin hoy, Chasky Not Whisky en 2027: más margen por litro.

$27.990

por botella de Chasky Gin

Crecemos con

la tecnología

Licencias y nuevos perfiles para whisky, ron, tequila y pisco.

4 H

gin vs. 48–72 h tradicional

Crecemos con

las experiencias

Hoy ferias y eventos. Con la inversión: taproom y turismo en el Valle de Elqui.

2027

apertura del taproom

Operación actual: margen directo 72% · EBITDA 15% · resultado final 8%. Mejoran con escala. · 15

VENTAJA COMPETITIVA

SOMOS MARCA TERRITORIAL Y TECNOLOGÍA A LA VEZ

↑ Identidad territorial y relato circular

Gins artesanales chilenos
Marca y origen,
proceso tradicional.

Kanpana LAB+
Territorio + circularidad +
maduración acelerada.

Marcas globales
Escala, barrica y años de stock.

Tecnologías de maduración
Cleveland, Bespoken, EtOH: sin circularidad ni LATAM.

Innovación de proceso →

Know-how propio desde 2022: hoy secreto industrial; patente con Innova Región.

Circularidad integrada: la merma es insumo, no residuo.

Territorio: Valle de Elqui y botánicos andinos.

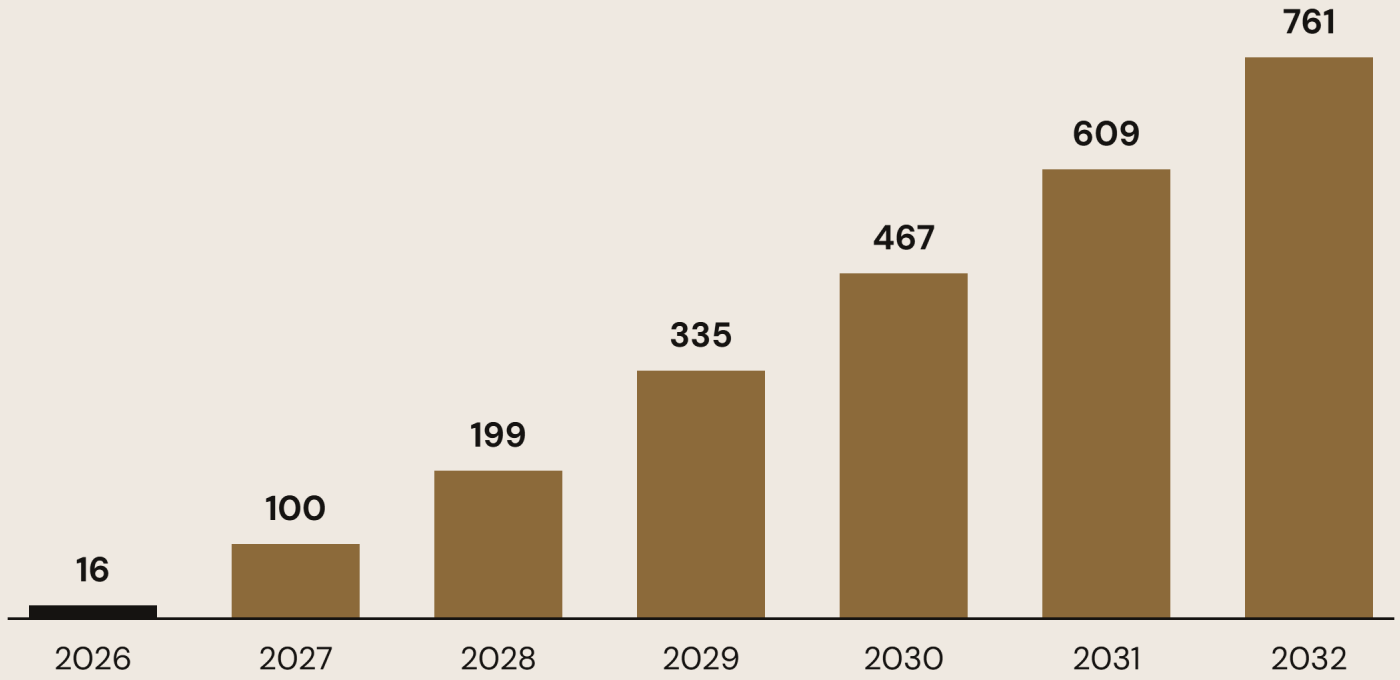
Alianzas: Universidad de La Serena (reactor propio); LOI con EtOH como opción, no dependencia.

Marcas registradas en INAPI.

Ejemplos de gins chilenos: Malcriado, Elemental 45, Quintal, Carpintero Negro. · 16

PROYECCIÓN POR ESCENARIOS 2026–2032

ESCENARIOS, NO PROMESAS: DE CLP 16 M A CLP 761 M



Escenario base, venta neta en millones de CLP. 2026 = año base real (barra oscura).

2032 · conservador / agresivo

CLP 523 M / 1.171 M

2027 · meta base (5x + Hub + turismo)

CLP 100 M

Hoy · margen directo / EBITDA / resultado final

72% / 15% / 8%

Márgenes que mejoran con escala.

Fuente: proyección de ventas 2026–2032 y márgenes de la operación actual, Kanpana Lab. CLP nominales. · 17

BALANCE Y BASE PATRIMONIAL

HAY ACTIVOS Y PATRIMONIO REALES DETRÁS DE LA RONDA

CLP	Real 2026	PPTO 2027	PPTO 2028
Total activos	123.166.705	248.448.832	331.265.109
Total pasivos	30.953.277	54.191.261	72.255.015
Capital contable	92.213.427	194.257.571	259.010.095

25%

Los pasivos equivalen a solo el 25% de los activos reales 2026.

La empresa llega a la ronda sin sobreendeudamiento y con patrimonio positivo de CLP 92 M.

HOJA DE RUTA

DEL VALLE DE ELQUI A HUB LATINOAMERICANO

2027

Post-semilla · 2026–27

- Lanzamiento Chasky Not Whisky
- Apertura del taproom y turismo
- Innova Región: reactor propio con la ULS
- I+D en pisco y destilados de uva
- Patente de reactor y proceso
- Gin´s tonic en lata y cero alcohol

2028

Pre-Serie A

Al cumplir hitos

- HUB de licenciamiento
- Co-desarrollo con pisqueras
- Marcas fuertes a nivel local y nacional
- Co-desarrollo con Viñedos en desarrollo de Cerveza Bruit y Barley Wine para alta cocina.

2030

Serie A

Al cumplir hitos

- HUB tecnológico con alcance en LATAM
- Apertura de Taproom modelo de licenciamiento en Santiago
- Incorporación en Retail a nivel nacional

2032

- Modelo de predicción y optimización, capaz de trabajar con números, parámetros y resultados químicos y sensoriales.
- Exportación de destilados a mercados globales.

2036

- Referente internacional en innovación de bebidas. Primer laboratorio abierto a la comunidad del valle.
- Linea EPOKA (cervezas) en restaurante de alta cocina Chile

EQUIPO

TRES SOCIOS A TIEMPO COMPLETO Y CASI 30 AÑOS EN LA INDUSTRIA

FOUNDER & CEO

Javier Acosta

Ingeniero industrial, magíster en Excelencia Operacional. 10 años en la industria.

CO-FOUNDER · OPERACIONES

Felipe Pinto

8 años en producción de compañías cerveceras.

CO-FOUNDER · MAESTRO

Patricio Manque

Maestro cervecero y destilador, más de 10 años en la industria.

ALIADOS Universidad de La Serena · Instituto 3IE UTFSM · CORFO · EtOH Spirits (LOI)

RESPALDOS CORFO Semilla Expande · CORFO Gestión Hídrica · CETA · Finalistas Copa Cervezas de América 2024

LA RONDA · POST-SEMILLA · LO QUE PEDIMOS

CLP 160 M

≈ USD 169.000 por el **25%** de Kanpana LAB+

Pre-money	Post-money
CLP 480 M	CLP 640 M

Instrumento: SAFE con cap post-money de CLP 640 M

Protección: preferencia de liquidación 1x y 20% de descuento en la siguiente ronda (Pre-Serie A)

Socios FFF: opción de compra de su 15% a CLP 40 M, fuera de esta ronda

USO DE LOS CLP 160 M

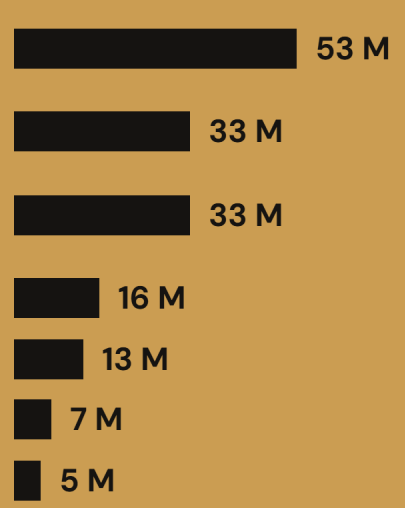


TABLA DE SOCIOS

Post-ronda: fundadores 63,75% · FFF 11,25% · inversionista 25%

Tras la compra FFF: **fundadores 75% · inversionista 25%**

CÓMO AVANZAMOS

LA SIGUIENTE RONDA SE GANA, NO SE AGENDA

HOY · 2026–27

POST-SEMILLA

Financia: capacidad, Chasky, taproom y base técnica.

HITOS A CUMPLIR

- Chasky Not Whisky lanzado
- Taproom y turismo operando
- Patente de reactor y proceso presentada
- Venta cercana a CLP 100 M al año
- 1–2 pilotos con pisqueras

→

CERCA DE 2028

PRE-SERIE A

Financia: HUB de licenciamiento y co-desarrollo con pisqueras.

HITOS A CUMPLIR

- 3–5 productores licenciados
- Retail a nivel nacional
- Venta cercana a CLP 400 M al año
- EBITDA positivo sostenido

→

CERCA DE 2030

SERIE A

Financia: escala nacional y expansión a LATAM.

HITOS QUE BUSCAMOS

- 10+ productores en LATAM
- Exportación de destilados
- Taproom licenciado en Santiago

Años referenciales: cada ronda se abre al cumplir sus hitos. Cifras de venta según el escenario base. · 22

Durante siglos, la regla fue una sola: un gran destilado necesita años de barrica. Nosotros decidimos no creerla.

LAS GRANDES IDEAS NACIERON DESAFIANDO LO ESTABLECIDO. ¿TE SUMAS A DESAFIAR LO ESCRITO?

Javier Acosta Serrano · administracion@kanpana.cl
www.kanpana.cl · @Tres_Tribus · @Nose_Distillery
Hijuelas 23, La Campana, Valle de Elqui, Región de Coquimbo



DATA ROOM

DOCUMENTACIÓN DE RESPALDO PARA DUE DILIGENCE

FINANCIERO

01 Ventas mensuales 2023–2026 por canal y SKU

02 EEFF, balance 2022–2028 y flujo de caja

03 Proyección de ventas por escenarios 2026–2032

04 Cap table antes y después de la ronda

05 Detalle de uso de fondos por hitos

COMERCIAL, TÉCNICO Y LEGAL

06 Costo y margen por botella y barril (IVA + ILA)

07 Postulación Innova Región y convenio ULS

08 Evidencia de entrada a Unimarc y Líder

09 Análisis ALS (ISO 17025) y paneles sensoriales

10 Permisos, patente de alcoholes y marcas INAPI

ANEXO

FUENTES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Gin global USD 23,82 mil M (2025), CAGR 4,8% — Fortune Business Insights

Bebidas alcohólicas Chile USD 5,12 mil M (2025), CAGR 3% — Informes de Expertos

Gin en Chile +15% (2023); premium +19% y 60% de la categoría — IWSR vía Mostos y Destilados

22 millones de barricas maduran en Escocia — Scotch Whisky Association

EtOH Spirits, ronda liderada por Delphinus VC (abr. 2026) — Delphinus VC

Proyecciones: escenarios 2026–2032, EEFF PPTO 2027 y balance 2026–2028 — Kanpana Lab

Whisky global USD 92,89 mil M (2025), CAGR 7,7% — Fortune Business Insights

Cerveza artesanal Chile USD 173,8 M (2025), +350 cervecerías — Mad Charlie's / ACECHI

No/low alcohol: más de USD 11 mil M, volumen +7% anual a 2026 — IWSR

Bespoken Spirits, Serie C de USD 11 M (may. 2025) — PR Newswire

Cleveland Whiskey: +1 M botellas, +3.100 puntos de venta, 2 patentes EE. UU. — clevelandwhiskey.com/invest