LITORALPRESS

Fecha: 17-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Reite cierra ronda con Invexor para ampliar su red de maquinas expendedoras con inteligencia artificial

Pág. : 16
Cm2: 662,8
VPE: $ 5.872.920

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Reite cierra ronda con Invexor para ampliar su red de máquinas expendedoras con inteligencia artificial

La startup chilena, que transforma gabinetes refrigerados en tiendas de autoatención con visión computacional y pago incluido vía QR, busca llegar a 400 equipos instalados este año y a nuevos mercados en 2026.

Daniel Guzmán (CHO), Matías Saavedra (CIO), Simón Sepúlveda (CTO) y Sebastián Muñoz (CEO).

POR RENATO OLMOS

Su primera ronda de inversión acaba de cerrar Reite, una startup chilena que transforma refrigeradores de autoservicio en máquinas expendedoras con visión computacional, una rama de la inteligencia artificial. Levantaron US$ 700 mil con Invexor Venture Partners, el único aportante.

El capital será destinado para mejorar su producto con nuevos formatos, contratar equipo comercial y de venta e iniciar su plan de expansión internacional para 2026.

La startup fue fundada en 2021 por el ingeniero civil industrial, Sebastián Muñoz, y los ingenieros civiles electrónicos Matías Saavedra, Simón Sepúlveda y Daniel Guzmán, todos de la Universidad de Chile. Se conocieron en 2019, en el último año de universidad, en un curso de startups organizado por los fundadores de Cornershop (adquirido por Uber), NotCo y Fintual.

Muñoz, CEO de Reite, contó que la presentación del cofundador de NotCo, Matías Muchnick, que "justo había levantado capital con Jeff Bezos", los inspiró. Ese mismo día, los cuatro quedaron en contacto. Luego, dos años después de egresar, renunciaron a sus respectivos trabajos para emprender juntos.

Partieron con un proyecto en la industria del reciclaje, donde llegaron a desarrollar tecnología y un piloto. Sin embargo, abandonaron la idea por temas de tiempos y legislación vigente, contó Muñoz.

Un nuevo comienzo

No obstante, buscaron otro problema para resolver, que finalmente derivó en Reite en 2021. Detectaron que las máquinas expendedoras "son costosas, difíciles de transportar, con espacio limitado para productos, propensas a tener fallas técnicas" y complejas de operar.

"Nos dimos cuenta que con tecnología podíamos facilitar su uso, como instalar un par de cámaras en un *cooler* y transformarlo en una máquina expendedora de nueva generación capaz de reconocer automáticamente las transacciones", dijo Muñoz.

En 2022, durante su paso por Start-Up Chile de Corfo, desarrollaron un prototipo que instalaron en la oficina de la aceleradora, piloto que tuvo algunas complicaciones: "Teníamos lleno de cámaras, era como matar una hormiga con una bazuca. También se empañaba la puerta y las cámaras no podían ver".

Finalmente, en 2023 llegaron a la versión actual de su máquina expendedora inteligente y debutaron en el mercado.

Muñoz explicó que compran los gabinetes a una fábrica nacional, los que transforman con hardware y software. Les instalan tres cámaras de alta definición las que se conectan a un software de desarrollo propio, con modelos de visión computacional, cuyo entrenamiento les permite tener un 99% de precisión, dijo.

En la práctica, la puerta de cada máquina está bloqueada. Para comprar, el usuario debe escanear un código QR, que lo dirige a una aplicación web donde -previo a un registro asociado a una tarjeta bancaria- se destraba la puerta y puede sacar el producto. El sistema de Reite lo reconoce y carga el cobro a su tarjeta de débito o crédito.

El sistema opera como un Software como Servicio (SaaS, en inglés) bajo un modelo de negocio B2B, dirigido a empresas. Estas tienen la opción de comprar la máquina expendedora adaptada con IA o un kit de instalación si ya tienen su propio gabinete refrigerado, y se les cobra una tarifa mensual.

Hasta ahora han instalado unas 250 máquinas en universidades, edificios residenciales, gimnasios, oficinas, mineras y clínicas entre Antofagasta y Punta Arenas para clientes como Sodexo, Coca-Cola, CCU y Vendomatica, con unas 40 mil transacciones por mes.

Escalar el modelo

Muñoz contó que en 2024 postularon al programa Discovery-A del Centro de Innovación UC que realiza con la firma de capital de riesgo chilena Invexor Venture Partners. Si bien fueron seleccionados, postergaron el proceso de inversión.

"Estábamos bien financieramente y rentables, porque justo nos habíamos adjudicado un fondo de Start-Up Chile, entonces optamos por esperar para tener más tracción comercial y para diluirnos menos", afirmó Muñoz.

Hace unos meses retomaron las conversaciones con Invexor y recientemente llegaron a un acuerdo. "Pudimos cerrar la ronda con las condiciones que queríamos", dijo.

El CEO de Invexor, Jorge Rodríguez, comentó a **DF** que decidieron invertir en Reite por su innovación. "Usando sistemas de IA con procesamiento sofisticado de imágenes, ha logrado transformar gabinetes refrigerados de bajo costo en tiendas flexibles de autoatención con pago incluido, permitiendo que se creen nuevas soluciones para dar servicio de alimentación eficiente a múltiples operadores de comida".

Muñoz dijo que el capital levantado lo destinarán a aumentar el tamaño de sus máquinas expendedoras para instalarlas en ubicaciones con mayor demanda, que lanzarán pronto.

Contratarán más ingenieros y armarán un equipo de fuerza de venta y comercial, con miras a consolidar su operación en el país y comenzar su expansión internacional el primer trimestre de 2026.

"Nuestros clientes son empresas multinacionales y ellas mismas ahora están tratando de llevarnos a otros mercados, especialmente a Argentina, Colombia y Perú", dijo.

Muñoz proyectó para este año, llegar a las 400 máquinas instaladas y duplicar las ventas de 2024.

US$ 700 MIL
RECAUDÓ REITE CON EL FONDO DE INVERSIÓN CHILENO.