

Fecha: 07-01-2026  
 Medio: Diario Financiero  
 Supl.: Diario Financiero  
 Tipo: Noticia general  
 Título: Enerlink levanta capital con Kayyak, familia del Río y fondo mexicano para llegar a Brasil

Pág.: 22  
 Cm2: 626,0  
 VPE: \$ 5.547.364

Tiraje: 16.150  
 Lectoría: 48.450  
 Favorabilidad:  No Definida

■ El principal motor de crecimiento de la startup chilena es un software para gestionar, administrar y controlar cargadores de vehículos eléctricos.

POR RENATO OLMO

Con capital fresco inició el año Enerlink, startup que desarrolla soluciones integrales de carga para la electromovilidad. La compañía chilena acaba de levantar US\$ 3,1 millones, recursos que destinará principalmente a acelerar su expansión internacional y abrir oficinas en Brasil.

La ronda pre serie A fue liderada por Kayyak Ventures y como nuevo inversionista entró el fondo mexicano de capital de riesgo, Dalus Capital. También participaron Inder, el *family office* del empresario José Luis del Río; VX Ventures (de la argentina Vista Energy) y el empresario Carlos Marinetti.

Enerlink fue fundada en 2017 por los ingenieros industriales Sebastián Luque, José Ignacio Dusallant y Alberto Cárdenes. Los dos primeros fueron compañeros de colegio y universidad, mientras que Luque y Cárdenes coincidieron en un máster en Ingeniería y Management en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por su sigla en inglés), en Boston, Estados Unidos.

Este postgrado fue clave para el inicio de la startup, contó Luque a DF. Con esa base, identificaron las macrotendencias del sector energético y decidieron emprender. La primera oportunidad surgió casi por casualidad, cuando un amigo le pidió ayuda para comprar energía como cliente libre. Así partieron ofreciendo un servicio de asesoría para que empresas compraran energía en el mercado eléctrico.

“Nuestra idea era usar ese negocio para entender los problemas reales, las piedras en el zapato de los consumidores eléctricos para resolverlos con tecnología y software”, dijo Luque, CEO de Enerlink.

Un año después, en 2018, desarrollaron su primer producto de software con una solución de medición inteligente, que hoy opera más de 18 mil medidores eléctricos, con una alta presencia en el sector inmobiliario.

Poco después identificaron una oportunidad mayor: la electromovilidad. “Teníamos el olfato de que esto iba a generar una gran transición”, comentó Luque.



# Enerlink levanta capital con Kayyak, familia del Río y fondo mexicano para llegar a Brasil

## Software para electromovilidad

En un mercado aún incipiente, vieron espacio para entrar con software para gestionar, administrar y controlar cargadores de vehículos eléctricos, lo que hoy se ha transformado en su principal motor de crecimiento.

Actualmente, Enerlink opera un modelo enfocado en empresas (B2B) y con algunos casos que llegan al consumidor final en electromovilidad. Por un lado, apuntan a operadores de flotas, como empresas de transporte público con buses eléctricos, donde su software permite monitorear y gestionar en tiempo real la carga, la potencia y la operación de cientos de vehículos.

Por otro lado, trabajan con operadores de carga pública, empresas que instalan cargadores para usuarios en general. Un ejemplo es Enex, cuya red opera con el software de Enerlink, el que incluye módulos de *pricing* (tarifa)

dinámico y aplicaciones móviles “marca blanca” (personalizable por la empresa compradora) para los usuarios finales.

También entrega la infraestructura completa de carga: ingeniería, instalación y operación de cargadores. En total, Enerlink cuenta con 180 clientes, opera cerca de 3.000 puntos de carga, tiene su base en Santiago y equipos comerciales y operacionales en México y Colombia, con 54 trabajadores en total.

En paralelo, mantiene su negocio de consultoría energética, aunque hoy solo en Chile.

## Ronda y llegada a Brasil

Los preparativos para levantar capital partieron en junio de 2025 y la ronda se concretó en los últimos días de diciembre. Con los US\$ 3,1 millones recaudados, Enerlink acumula respaldos por cerca de US\$ 8 millones desde su fundación.

Luque adelantó que los recursos los destinarán para financiar el

crecimiento de la compañía, con foco en Latinoamérica.

“Queremos crecer mucho fuera de Chile. Estamos redoblando la apuesta en México y reforzando Colombia, pero también este año entraremos a Brasil, que es un gran desafío, y ya estamos definiendo la estrategia para hacerlo”, dijo Luque.

La idea, agregó, es abrir oficinas durante el segundo semestre en este tercer país fuera de Chile, el que eligieron porque “está creciendo super rápido en electromovilidad y hoy lidera las ventas de autos eléctricos y la electrificación de flotas (en la región)”.

El plan también considera seguir creciendo en países donde no tienen oficinas, como Uruguay, Perú, Ecuador y Centroamérica. “Tenemos que estar muy atentos a cómo se va moviendo el mercado y ser capaces de tener esa estructura comercial y operacional para operar de forma 100% remota”, dijo.

Otra parte de los recursos será para el desarrollo de nuevas tecnologías y soluciones de software, además de contratar nuevo personal para su equipo.

“Queremos usar la plata muy bien. No estamos levantando para hacer un cambio radical, queremos cuidar el capital y crecer muy eficientemente, que es el camino al que las startups tienen que apuntar hoy: ser más un camello que unicornio y creemos que podemos hacerlo”, dijo.

Enerlink cerró 2025 con ventas de US\$ 1,8 millones y para este año Luque proyectó llegar a US\$ 2,8 millones, un alza que se explicaría por su negocio de electromovilidad.

**US\$ 3,1 MILLONES**  
RECAUDÓ EN RONDA DE INVERSIÓN