



Felipe Arquea (Rubisco), Facundo Garretón (Terraflos) y José Pablo García (Rubisco).



Rubisco cierra ronda

POR RENATO OLMO

Para llegar a nuevos mercados, contratar personal, fortalecer su área de investigación y desarrollo (I+D) y lanzar innovaciones, Rubisco –startup biotecnológica que produce ingredientes vegetales en laboratorio para la industria cosmética– acaba de cerrar una extensión de su ronda semilla.

La operación fue liderada por el holding de empresas basado en Uruguay, Terraflos, que aportó US\$ 1,5 millones de un total de US\$ 2 millones. Previamente, se sumaron la Fundación Copec-UC y el Fondo de Inversión Social de la Universidad Católica (Fisuc).

Los orígenes de la startup chilena se remontan a 2015, en Estados Unidos. Allí, el biólogo Felipe Arquea y el ingeniero civil Andrés Völker coincidieron por estudios y se lanzaron con un proyecto de hidroponía, un método para cultivar plantas sin tierra, usando agua con nutrientes minerales. La idea no prosperó.

Volvieron a Chile y se adjudicaron un fondo de la Fundación Copec-UC para investigar cultivos celulares vegetales. Y luego, en 2020, se incorporó como tercer socio el ingeniero civil José Pablo García, actual CEO de Rubisco.

“Me enamoré del concepto de poder producir cualquier ingrediente vegetal de forma ilimitada, sin utilizar suelo ni agua”, dijo García.

Lo que hace Rubisco es, en esencia, “robarle el secreto a la naturaleza”. A partir de una pequeña sección de una planta, su equipo de nueve científicos reproduce en placas de Petri (recipientes) una callosidad celular que conserva el ADN de la especie madre. Luego, la escalan en biorreactores hasta obtener las

para escalar su tecnología de ingredientes vegetales para cosmética y llegar a Brasil y EEUU

■ La startup biotecnológica chilena recibió una inversión del holding Terraflos, basado en Uruguay y fundado por un exdiputado argentino, marcando su entrada al país.

moléculas de interés comercial, que venden como ingredientes concentrados a laboratorios y marcas de cosmética.

El resultado, según García, equivale a un 99% de ahorro en agua, cero explotación de suelo y calidad estandarizada en cada lote.

Su línea de productos se llama AustralCell y hoy comercializan cuatro extractos –alerce, maqui, quillay y flor de Atacama–, con un portafolio de más de 20 especies. Estos concentrados están dirigidos a la industria cosmética, pues tienen propiedades antienvjecimiento, como acelerar la capacidad de renovación celular de la piel.

Los concentrados desarrollados por Rubisco captaron la atención de Kumiko, la marca de dermocosmética chilena a la que se sumó como socio en 2021 el cantante Ricky Martín.

“Fueron los primeros en apostar por estos productos biotecnológicos, en particular con el de alerce para

el cuidado facial”, señaló García. Hoy sus ingredientes llegan a unos 15 países –como Argentina, España, Japón, Corea del Sur y Tailandia– a través de Cobiosa, su socio comercial español, que tiene presencia en más de 60 mercados.

La startup partió operando en un pequeño garaje en la comuna de La Reina. “Nos gustaba compararnos con Bill Gates, pero en realidad era (un lugar) bien precario, al lado de una vulcanización”, contó García.

Hoy tienen un laboratorio de 400 metros cuadrados en Ciudad Empresarial –lugar donde se ha formado un polo biotech con presencia de más actores– en el que trabaja el equipo de 12 personas.

La entrada de Terraflos

“Fue una negociación súper larga”, dijo García respecto de la inversión que recibieron de Terraflos. Estuvieron en conversaciones durante casi un año, pero la relación entre

ambas partes partió a fines de 2024, cuando el socio del *venture capital* Zentyne, Cristián Hernández, le presentó al ingeniero a Facundo Garretón, el fundador del holding y exdiputado argentino.

Garretón ya conocía el mundo de los cultivos celulares vegetales y de la agricultura celular, por lo que desde un inicio vio con interés la tecnología que desarrollaba la biotecnológica chilena y la etapa en la que estaba.

Aunque no buscaban una ronda, García dijo que visualizaba la necesidad de levantar capital para acelerar el crecimiento y adquirir equipamiento para sus desarrollos.

Ese proceso derivó en una negociación con Terraflos, cuyo modelo –explicó García– contempla una entrada gradual en la propiedad de

las compañías en las que invierte. En una primera etapa, el holding toma 25% de participación; luego podría subir a 51%; y, más adelante, eventualmente, avanzar hacia una integración total y posible apertura en bolsa. Garretón comentó que esta es “su primera inversión en Chile” y que el plan para Rubisco es “construir una plataforma científica, productiva y comercial integrada, posicionando a América Latina como un polo relevante de innovación biológica con proyección global”.

Terraflos puso un *ticket* de US\$ 1,5 millones que se cerró hace dos semanas. Rubisco fue asesorada por la abogada del estudio Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, María Jesús Ibáñez.

Innovación y expansión

Con los recursos de la ronda, Rubisco apunta primero a fortalecer su estructura interna, con contrataciones en las áreas de finanzas, ventas y ciencia.

En paralelo, usará parte del capital para acelerar su expansión internacional, especialmente en la región. El foco inmediato está puesto en Brasil, mercado donde ven una oportunidad relevante en la categoría de *haircare* (cuidado del cabello) apoyados además en la red del grupo Terraflos.

Otro frente relevante será la entrada a Estados Unidos, que hoy aparece como el siguiente gran objetivo de crecimiento con una oferta ligada a nutracéuticos.

También destinarán recursos a profundizar la I+D aplicada, en dos frentes: para continuar desarrollando su trabajo en exosomas –encargados de la comunicación entre células– y en una tecnología propia orientada a mejorar la entrega de ingredientes activos en el cuerpo.*

US\$ 2 MILLONES LEVANTÓ LA BIOTECH CHILENA.