

Fecha: 23-03-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 9
Cm2: 504,7
VPE: \$ 4.471.957

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: **Abastible concreta su primera inversión en startups en la chilena Bluetek**

BI LAB STARTUPS & TECH

Abastible concreta su primera inversión en startups en la chilena Bluetek



Bluetek, la primera apuesta

AbastibleTec contactó a Bluetek y les propuso hacer un acuerdo comercial y pilotear su solución con algunos de sus clientes.

El resultado de ese piloto fue clave para la inversión. La tecnología de Bluetek -que usa análisis multivariable para optimizar el funcionamiento de los sistemas de climatización, en lugar del control tradicional- generó un ahorro energético de cerca de 30%.

“Extrapolamos ese caso para el potencial que existe en Chile y en los países donde estamos presentes, y nos dimos cuenta de que era un mercado interesante. A mayor precio de electricidad, mayor la oportunidad de ahorro energético (...) Estimamos que la solución puede generar ahorros de al menos un 20% en el consumo eléctrico en climatización”, afirmó Mackenna.

El acuerdo también incluye un plan comercial conjunto para escalar la solución en los mercados donde opera AbastibleTec.

Mackenna adelantó que en las próximas cuatro semanas deberían cerrar dos nuevas inversiones. La primera opera en control y monitoreo de consumos energéticos para la industria salmonera y la segunda, desarrolla soluciones de medición inteligente en línea de energía, agua, electricidad y gas.

■ A través de AbastibleTec, que concentra los negocios relacionados con la transición energética, aportó US\$ 500 mil a una firma que reduce el consumo eléctrico en climatización.

POR RENATO OLMO

Cuando una empresa de 70 años que vende gas licuado decide crear una filial de innovación y destinar un presupuesto para inversión en startups, la pregunta natural es por qué. Y la respuesta de Abastible tiene una doble arista: para responder a las nuevas demandas de sus clientes y a la presión de la transición energética que obliga a buscar otros modelos de negocio.

En ese cruce nació en octubre de 2024, AbastibleTec, un *spin off* de la compañía del grupo Angelini, que concentra cuatro líneas de negocio: eficiencia energética, soluciones térmico-eléctricas, energía renovable e inteligencia energética; servicios que busca entregar apalancados en soluciones de startups tecnológicas, mediante acuerdos comerciales y pilotos.

La empresa cuenta con un presupuesto anual de unos US\$ 5 millones

para invertir en hasta 10 startups. La semana pasada concretó su primera inversión por US\$ 500 mil en Bluetek, una firma de inteligencia energética especializada en analizar y optimizar el consumo de equipos de climatización, iluminación, equipamiento crítico y sistemas industriales.

El CEO de AbastibleTec, Ignacio Mackenna, explicó que la filial busca dar respuesta a la demanda de los clientes corporativos por asesoría en eficiencia, electrificación, bombas de calor y energías renovables en un solo lugar.

“Lo que representa AbastibleTec es la combinación entre la revolución energética y el mundo de los datos, la digitalización y la inteligencia artificial”, dijo Mackenna.

En la empresa trabajan más de 100 personas y tiene presencia en seis países donde opera Abastible: Chile, Perú, Colombia, Ecuador, España y Portugal.

El modelo

Mackenna enfatizó que esta filial no es una firma de capital de riesgo corporativo tradicional que busca un retorno y salir de la inversión, porque “eventualmente (queremos) tomar el control para integrarla a nuestras operaciones comerciales y escalar con toda nuestra red global”, explicó.

Definió el modelo como una

US\$ 5 MILLONES
ES EL PRESUPUESTO ANUAL QUE TIENE PARA STARTUPS

“incubadora proactiva”: a cada empresa seleccionada asigna una persona con dedicación exclusiva, abre su red comercial en seis países para pilotear y escalar su solución, aporta la capacidad financiera de Empresas Copec y usa instrumentos como deuda convertible. Las opciones de salida van desde mantener participación minoritaria hasta el control total.

El ejecutivo dijo que apuntan a startups especializadas en inteligencia energética. Es decir, con aplicaciones y modelos desarrollados para tomar datos generados por infraestructura -climatización, electricidad, gas, agua- y “transformarlos en valor” para sus clientes, como reducción de costos, eficiencia operacional, mantenimiento predictivo y reducción de emisiones.

Además, deben estar en fases iniciales y tener una facturación anual inferior a US\$ 1 millón, para invertir en ellas un ticket de US\$ 500 mil, en promedio.

Comentó que están negociando acuerdos comerciales con 20 startups y con seis están implementando pilotos de sus soluciones.