



[Descargar video](#)

Corporate Venturing: 'ojeadores' de startups

En 2021, la inversión en startups españolas superó todos los máximos históricos, hasta alcanzar la cifra de 1.942 millones de euros. Estos datos confirman que el ecosistema de apoyo al emprendimiento es cada vez más fuerte en España, algo básico para el futuro de las cerca de 23.000 que se contabilizan en el país. Y es que, además de mucho talento, para los emprendedores es necesario que alguien apueste por ellos y les ayude a impulsar las soluciones tecnológicas que han empezado a desarrollar.

Ese es el caso de Repsol, que a través de su actividad de Corporate Venturing participa en el accionariado de diferentes startups para aportar no sólo recursos económicos, sino también la experiencia y el conocimiento de sus profesionales. Además de su red de contactos, también pone a disposición de estas empresas las infraestructuras necesarias para que puedan testar sus nuevas tecnologías en entornos industriales y comerciales reales.

"En Repsol tenemos un modelo de innovación abierta que dispone de distintas herramientas para colaborar con startups, universidades, otras compañías y centros de investigación de todo el mundo, entre las que se encuentra nuestro Corporate Venturing", explica Gema García, su directora en Repsol. "El reto de la transición energética es tan importante para nuestra sociedad que sólo podemos abordarlo desde la tecnología. Y, como compañía, tenemos que contribuir tanto a través de nuestros propios desarrollos tecnológicos como apoyando todo el talento innovador que podemos encontrar en el ecosistema emprendedor".



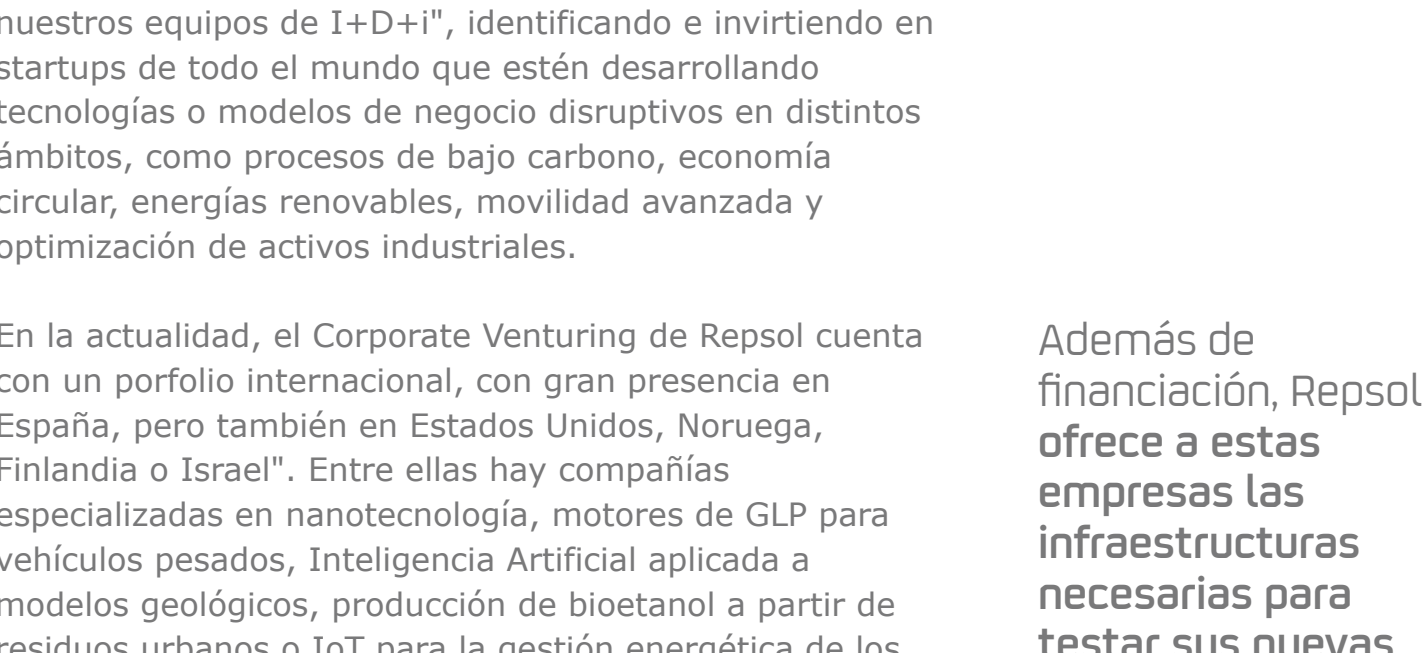
[Descargar imagen](#)

Repsol Corporate Venturing busca startups con soluciones diferenciales que contribuyan a la transición energética

Un equipo de diez personas analiza anualmente unas 1.000 startups, con las que contactan a través de eventos de innovación o aceleradoras

Para reforzar este modelo de innovación, "contamos con dos fondos complementarios cuyo objetivo común es invertir en nuevos proyectos tecnológicos que contribuyan a la descarbonización de la economía para impulsar su crecimiento", continúa García. La diferencia entre ambos es el nivel de madurez de las empresas en las que se invierte. El fondo Net Zero Ventures, que Repsol ha creado con la gestora de capital-riesgo Suma Capital, invertirá en tecnologías más próximas a su comercialización. Repsol aportará 50 millones de euros a este fondo que contará con hasta 150 millones de capital dando entrada a otros inversores.

Por su parte, Repsol Deep Tech Fund continuará la labor desarrollada desde 2016 por el equipo de Repsol Corporate Venturing en el fondo corporativo de venture capital de la compañía, que en sus seis años de vida ha tomado participación en hasta 25 proyectos empresariales. Destinado a invertir "en tecnologías menos maduras, pero con un alto potencial en la transición energética que ayudaremos a acelerar", Repsol Deep Tech será 100% propiedad de la multienergética y estará dotado con 50 millones de euros.



[Descargar imagen](#)

Tecnologías y modelos de negocio disruptivos

El objetivo de este modelo de Corporate Venturing es "complementar el talento interno que tenemos en nuestros equipos de I+D+i", identificando e invirtiendo en startups de todo el mundo que estén desarrollando tecnologías o modelos de negocio disruptivos en distintos ámbitos, como procesos de bajo carbono, economía circular, energías renovables, movilidad avanzada y optimización de activos industriales.

En la actualidad, el Corporate Venturing de Repsol cuenta con un portfolio internacional, con gran presencia en España, pero también en Estados Unidos, Noruega, Finlandia o Israel". Entre ellas hay compañías especializadas en nanotecnología, motores de GLP para vehículos pesados, Inteligencia Artificial aplicada a modelos geológicos, producción de bioetanol a partir de residuos urbanos o IoT para la gestión energética de los hogares.

Con una inversión inicial media de 1,5 millones de euros, la compañía energética adquiere una participación minoritaria en el capital de estas empresas. Gema García destaca el valor diferencial que se aporta desde el Corporate Venturing de Repsol: "el apoyo no es sólo financiero sino que ayudamos a probar sus tecnologías, tanto en las plantas piloto de Repsol Technology Lab, como en nuestros activos industriales y contamos con el soporte tecnológico de más de 200 científicos que, en distintas disciplinas, pueden ayudar en su co-desarrollo".

Además de financiación, Repsol ofrece a estas empresas las infraestructuras necesarias para testar sus nuevas tecnologías en entornos industriales y comerciales reales



[Descargar imagen](#)

Oportunidades en los grandes hubs de innovación

En el mundo hay miles de startups intentando encontrar su hueco en un sector tan competitivo como el tecnológico. ¿Cómo separar entonces "el grano de la paja" e identificar a aquellas que cuentan con las mejores tecnologías?

En el Corporate Venturing de Repsol, un equipo de 10 personas se encarga de analizar anualmente un promedio de 1.000 startups, con las que entran en contacto a través de eventos de innovación, aceleradoras o incluso, desde la página web corporativa. Las propuestas que resultan de interés pasan por sucesivos filtrados en los que intervienen expertos de los negocios y del Technology Lab, su centro de innovación y tecnología, hasta la decisión final de inversión. Este exhaustivo proceso de cribado se traduce en la entrada en el capital de entre tres y cinco compañías anuales.

Ahora, los 'ojeadores' de Repsol están ampliando su búsqueda en *hubs* de innovación "con alto impacto en diferentes áreas, como Tel Aviv (Israel), que está muy focalizado en tecnologías digitales y movilidad", o el entorno de Boston (EE.UU.), "donde se está trabajando mucho en tecnologías de bajo carbono, hidrógeno renovable o nuevos materiales. Allí ya hemos colaborado con Greentown Labs o el MIT (Massachusetts Institute of Technology) y nuestro objetivo es captar más oportunidades y *partners*", afirma Gema García.

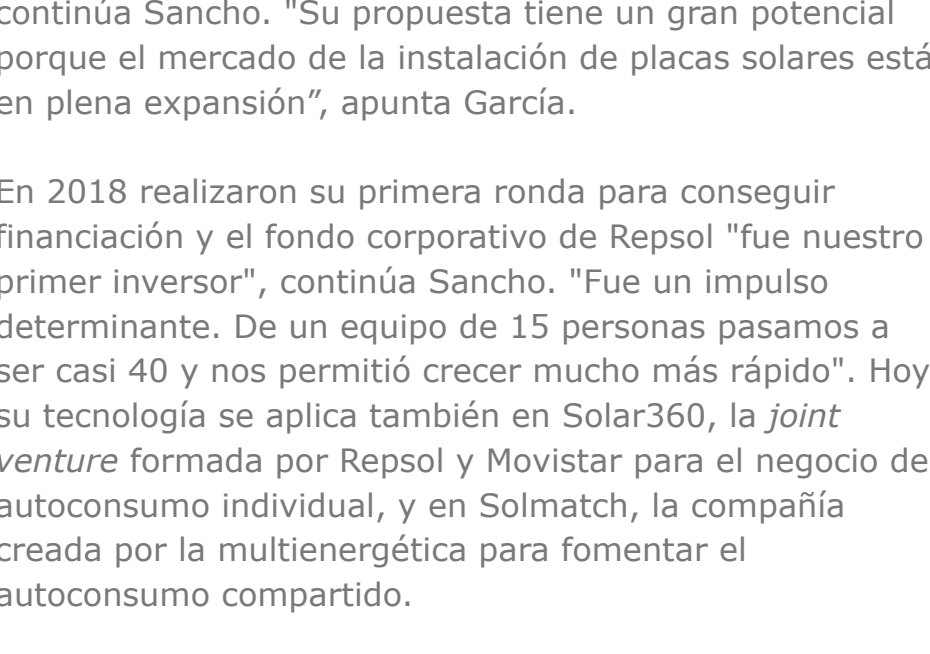
Como compañía, tenemos que contribuir a la transición energética tanto a través de nuestros proyectos tecnológicos como apoyando todo el talento innovador que podemos encontrar en el ecosistema emprendedor.

Gema García
Directora de Corporate Venturing

Ample, un 'unicornio' en el portfolio

El trabajo realizado en los últimos seis años está dando sus frutos. El Corporate Venturing de Repsol cuenta ya en su cartera de inversiones con su primera 'compañía unicornio', la californiana Ample, que con su sistema de intercambio de batería para vehículos eléctricos ha alcanzado una valoración en el mercado de 1.000 millones de dólares, con la que se logra ese status de éxito en este sector.

Fundada en San Francisco (EE.UU.) en 2015, Ample ha desarrollado una tecnología que permite el reemplazo totalmente automatizado de las baterías de los vehículos eléctricos en pocos minutos. "Para que la electromovilidad se generalice la recarga tiene que ser rápida, como lo es ir a una gasolinera", explica Juan Spiniak, vicepresidente de Producto de la compañía. "Nuestra solución es además fácil de escalar", porque las estaciones de intercambio de baterías se instalan en semanas y "con unos costes muy inferiores a los de un punto de recarga ultrarrápida".

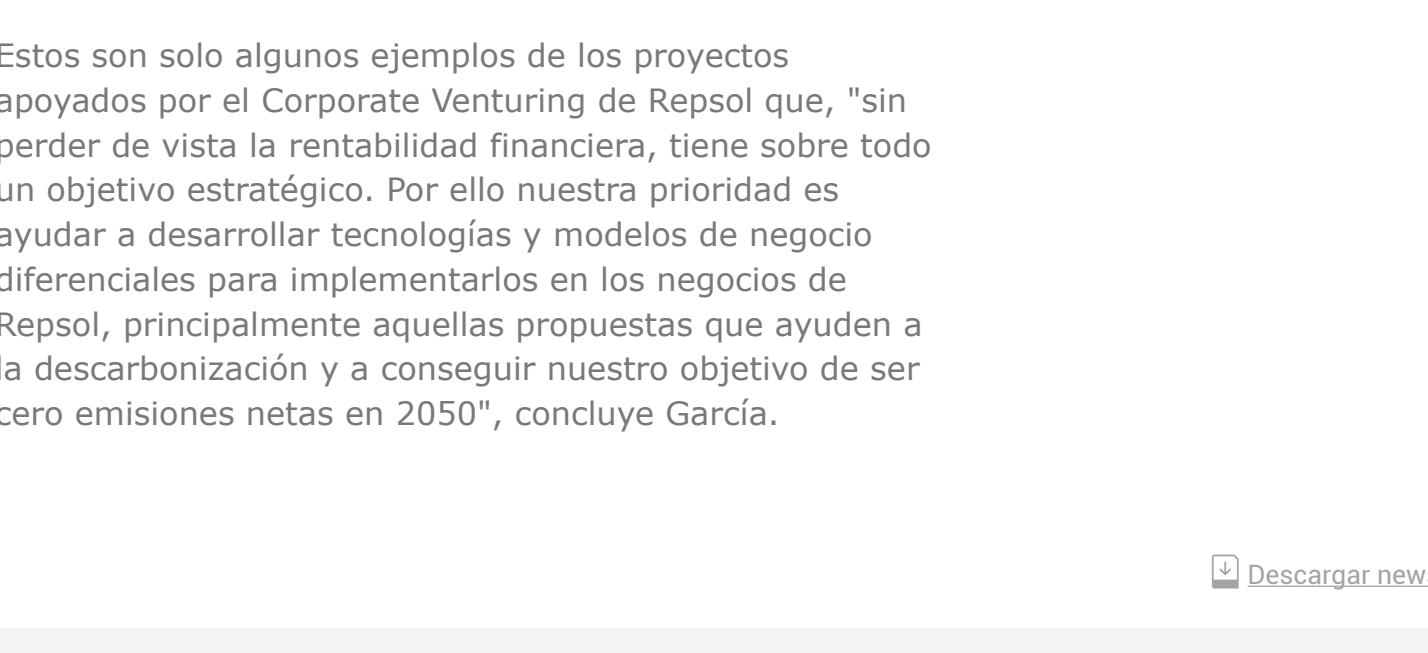


[Descargar imagen](#)

En su portfolio hay empresas de nanotecnología, biocombustibles avanzados, inteligencia artificial o movilidad compartida

Su propuesta resulta particularmente interesante para las flotas profesionales, de *carsharing* o reparto de última milla, que son intensivas en uso de los vehículos. La compañía ya ofrece su servicio en varias estaciones del área metropolitana de San Francisco donde los conductores de Uber pueden usar este sistema. "La idea ahora es escalar en la Bahía de San Francisco para luego aplicarlo en distintas ciudades de EE.UU. y también de Europa, donde la multinacional de *ridesharing* planea electrificar toda su flota para 2030.

Tras siete años de intenso trabajo en I+D, "ya tenemos un buen producto que usan clientes reales", y el respaldo del mercado, con inversores de la talla de Blackstone o Moore Capital. "Repsol invirtió en Ample muy tempranamente. Desde entonces hemos crecido mucho y hay que destacar esa visión inicial. Repsol además ha empleado su red de contactos con actores de la industria para ayudarnos a madurar nuestra propuesta, algo también muy valioso", continúa Spiniak. Ahora además compañías trabajan en formas de trasladar esta tecnología a los negocios de la multienergética española y continuar con una colaboración que, para Gema García, está siendo "un éxito tecnológico y financiero".



[Descargar imagen](#)

Digitalizar el acceso al autoconsumo solar

Víctor Sancho y Alberto Cortés crearon en 2013 Ezzing Solar con la premisa de "hacer accesible para todas las personas la energía solar en los tejados, digitalizando al máximo todo el proceso de venta e instalación", explica Sancho, su director de Desarrollo de Negocio. Esta compañía ha diseñado una plataforma *online* en la que, introduciendo unos sencillos parámetros sobre la vivienda o el edificio donde se quieren instalar placas solares, se genera en pocos minutos una simulación con el diseño y el presupuesto óptimo. La herramienta digital centraliza desde la gestión con los proveedores a la interacción con los instaladores y permite "que los tiempos de todo el proceso de instalación se reduzcan un 50%-60%".

Esta empresa madrileña vende ya su software por todo el mundo y se ha convertido en *partner* tecnológico de Repsol y otras grandes compañías, "a las que proporcionamos una solución 'llave en mano' para gestionar su división solar de instalaciones pequeñas", continúa Sancho. "Su propuesta tiene un gran potencial porque el mercado de la instalación de placas solares está en plena expansión", apunta García.

En 2018 realizaron su primera ronda para conseguir financiación y el fondo corporativo de Repsol "fue nuestro primer inversor", continúa Sancho. "Fue un impulso determinante. De un equipo de 15 personas pasamos a ser casi 40 y nos permitió crecer mucho más rápido". Hoy su tecnología se aplica también en Solar360, la *joint venture* formada por Repsol y Movistar para el negocio del autoconsumo individual, y en Solmatch, la compañía creada por la multienergética para fomentar el autoconsumo compartido.

[Descargar imagen](#)

Vehículo para la innovación abierta

Además de participar en proyectos disruptivos de todo el mundo, desde el Corporate Venturing también se apoyan desarrollos surgidos del trabajo interno en I+D+i de la compañía. En Repsol Technology Lab nació el proyecto SUN2HY, una tecnología pionera para producir hidrógeno renovable mediante fotoelectrocatalisis. Para su escalado comercial se ha creado Engrgyze, una *spin-off* en la que también participa Enagás. "Es el camino inverso: generas internamente una tecnología y creas una startup para, de la mano de otros socios, llevarla al mercado de una forma rápida y eficiente", señala García.

Finboot, una empresa especializada en aplicaciones empresariales de la tecnología *blockchain*, es otra de las participadas y una de sus soluciones se emplea ya para mejorar la trazabilidad de las miles de muestras que los complejos industriales de la compañía envían a los laboratorios de Repsol Technology Lab para su análisis.

Estos son solo algunos ejemplos de los proyectos apoyados por el Corporate Venturing de Repsol que, "sin perder de vista la rentabilidad financiera, tiene sobre todo un objetivo estratégico. Por ello nuestra prioridad es ayudar a desarrollar tecnologías y modelos de negocio diferenciales para implementarlos en los negocios de Repsol, principalmente aquellas propuestas que ayuden a la descarbonización y a conseguir nuestro objetivo de ser cero emisiones netas en 2050", concluye García.

[Descargar news](#)