

Ex-CTO de Meta lanza Gigascale Capital con 250 millones para acelerar la transición energética de la IA

- El vehículo de Mike Schroepfer apoyará a firmas de redes, microreactores o fusión, impulsadas por la demanda de los centros de datos de inteligencia artificial y la relocalización industrial.



Victoria Beasley, a la izquierda, Mike Schroepfer y Evaline Tsai, fundadores de Gigascale

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-ex-cto-de-meta-lanza-gigascale-capital-un-fondo-de-250-millones-para-...>

Jaime Santisteban

Martes, 02 junio 2026

El vehículo de Mike Schroepfer apoyará a firmas de redes, microreactores o fusión, impulsadas por la demanda de los centros de datos de inteligencia artificial y la relocalización industrial

El auge de la inteligencia artificial, la relocalización industrial y la electrificación rápida están llevando al límite la infraestructura física global. En este escenario de disrupción, Mike Schroepfer, director de tecnología (CTO) de Meta entre 2013 y 2022, ha cerrado el primer fondo institucional de su firma **Gigascale Capital** por 250 millones de dólares. El vehículo financiero busca respaldar a más de 25 empresas emergentes en etapas iniciales que reconstruyan la economía física a través de la tecnología profunda (deeptech), la energía limpia, los nuevos materiales y la llamada IA física.

El lanzamiento de este fondo marca una transición para Gigascale, fundada en 2023 en Palo Alto, que hasta ahora operaba exclusivamente con el capital familiar de Schroepfer. La operación llega en un momento de reconfiguración para el capital riesgo climático. Según datos de Sightline Climate, la inversión en tecnología climática global alcanzó los 40.500 millones de dólares en 2025, un incremento interanual del 8%. Sin embargo, la participación de inversores disminuyó un 11%, un síntoma claro de que el dinero se está concentrando en firmas especializadas y con un alto criterio técnico, en lugar de diversificarse. Por su parte, BloombergNEF destaca que, mientras el capital de riesgo general creció impulsado por la IA, el sector climático puro requería un nuevo enfoque comercial.

La tesis de inversión de Gigascale se aleja del idealismo medioambiental y se centra firmemente en las curvas de costes y el rendimiento de mercado. "El patrón es siempre el mismo: las curvas de costes se tuercen, los mercados escalan y una alternativa mejor deja obsoleto el viejo modelo", afirma Schroepfer. Para la firma, el impacto climático es simplemente el resultado secundario de desplegar sistemas más eficientes y económicos. Bajo esta premisa, la energía solar creció de 40 a 600 gigavatios anuales en una década porque se abarató, no por su virtud climática.

La cartera de Gigascale refleja este pragmatismo y se beneficia directamente de las inmensas necesidades energéticas de los centros de datos impulsados por la IA. Entre sus apuestas destaca Form Energy, que suministrará baterías de almacenamiento de larga duración a un centro de datos de Google en Minnesota. Asimismo, la firma respalda a Panthalassa, una startup que acaba de levantar 140 millones de dólares en una ronda Serie B liderada por Peter Thiel para desarrollar sistemas autónomos flotantes de energía undimotriz que alimentarán la computación de IA en alta mar.

Otras compañías del fondo incluyen a Arbor Energy, que deparará hasta 5 GW de energía limpia a centros de datos; Fractile, enfocada en chips de inferencia de IA de bajo consumo; e Xcimer Energy, dedicada a la fusión comercial. En el sector de redes de distribución, Heron Power, liderada por el ex-SVP de Tesla Drew Baglino, desarrolla transformadores de estado sólido de última generación. Industrialmente, la francesa Dioxycle destaca por transformar dióxido de carbono en etileno para multinacionales como L'Oréal, compitiendo directamente en precio con los combustibles fósiles.

Con este nuevo fondo, Gigascale entra en competencia directa con gigantes del sector como Lowercarbon Capital, de Chris Sacca, y Breakthrough Energy Ventures, fundada por Bill Gates, ambas con carteras que superan los 2.000 millones de dólares. No obstante, la estrategia de Schroepfer es más acotada: enfocarse en startups en etapas tempranas en Estados Unidos y proveer la experiencia operativa necesaria para cruzar el "valle de la muerte" entre el prototipo y el despliegue comercial masivo, donde fracasan la mayoría de los proyectos tecnológicos de frontera.