

Fecha: 18-10-2021
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Economía

Pág.: 28
Cm2: 635,3

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

16.150
48.450
■ No Definida

Título: Awto cierra ronda de inversión liderada por Kaufmann y Zurich AGF para llegar a Brasil y Colombia



POR MARTÍN AYALA V.

Awto, el primer servicio de vehículos compartidos -conocido como *carsharing*- fundado en 2016, cerró su primera ronda de financiamiento serie A por US\$ 6 millones, para expandir sus operaciones en Sudamérica, partiendo por Brasil y Colombia, y alcanzar los mil vehículos conectados en la región en 2022.

La operación, que se concretó el viernes pasado, fue liderada por Zurich AGF y Kaufmann Ventures, más conocida como Güil, y contó con la participación de empresas Indumotora y el fondo de inversión Chile Ventures.

Awto fue fundada con capitales aportados por el grupo Kauffman, accionista mayoritario y "partner estratégico", y el ingeniero comercial Francisco Loehnert, quien asumió como CEO de la *startup*. Según reportes de *Diario Financiero*, el grupo -que representa a marcas de autos, buses, camiones y equipos en Chile- aportó US\$ 2 millones para el funcionamiento de los primeros años de Awto.

"El grupo Kaufmann tenía claro que la industria del automóvil estaba cambiando y que en los próximos 10 años se avanzaría mucho más de lo que se había hecho en los últimos 60 años. Su foco estaba en la movilidad compartida, en el arriendo de vehículos por minutos, horas o días y por eso decidieron crear un nuevo modelo. Pero hacerlo desde el interior era difícil, ya que tenían

Awto cierra ronda de inversión liderada por Kaufmann y Zurich AGF para llegar a Brasil y Colombia

■ Con el levantamiento de capital, la plataforma de arriendo de autos por minutos, hora o días, busca crear una red de 1.000 vehículos en Latinoamérica en 2022 y seguir potenciando su servicio tecnológico para empresas.

una mirada tradicional del negocio", cuenta Loehnert.

Kaufmann reclutó al ingeniero comercial Francisco Loehnert para cofundar y liderar esta nueva *startup*. "Ellos querían que fuera una unidad estratégica de negocio externa al grupo, liderada por un emprendedor, que formara un equipo dinámico, con las características de *startup*", explica.

En 2016 Loehnert armó un equipo de cuatro personas que pusieron en marcha el negocio, con la finalidad

de posicionarse en Santiago durante los primeros años con una flota de 40 vehículos, en cuatro comunas del sector oriente de la capital. Con el tiempo el modelo fue generando mayor tracción, lo que se tradujo en un rápido crecimiento local.

Usuarios y clientes

En cinco años operan en casi todas las comunas de la Región Metropolitana y en la Región de Valparaíso, con una flota total de 550 vehículos. Además, poseen 320

lugares para estacionar los autos. "Cuando partimos teníamos 20 lugares en Santiago donde se podían tomar los autos y la regla era que se debían devolver en el mismo lugar. Hoy no es necesario y una persona puede tomar uno en Santiago y dejarlo en Viña", explica Loehnert.

Ahora también prestan el servicio a empresas. "Pusimos motos eléctricas, una flota de cargo para empresas y nos dimos cuenta que también éramos una firma tecnológica, que podíamos ofrecer nuestro *software* como un servicio para diferentes compañías", comenta.

A la fecha tienen más de 56 mil usuarios activos registrados en la aplicación y durante estos años de funcionamiento son 200 mil los que se han interesado en utilizar este método de arriendo de autos,

US\$ 6 MILLONES
LEVANTARON EN LA RONDA DE INVERSIÓN

que puede ser por minutos, horas o días. En tanto, los clientes que son empresas superan los 100.

Foco en sustentabilidad

Con este primer levantamiento de capital buscan expandirse por Latinoamérica, aterrizando en primera instancia en Brasil, durante el primer semestre de 2022. El destino trazado es la ciudad de Sao Paulo y están analizando la incorporación de Curitiba. Al final de 2022, o comienzos de 2023, entrarán en Bogotá, Colombia.

"Buscamos ciudades densas en población, que tengan usuarios similares a los que hay en Chile, con acceso a tarjetas de crédito e Internet. Además, tenemos conversaciones con otros clientes de países como México o Uruguay para hacer franquicias, como la que desarrollamos en Argentina en 2018", afirma Loehnert.

El ejecutivo comenta que buscan seguir con un foco en la sustentabilidad, ya que posicionar más autos en las calles generará mayor contaminación. Afirma que Awto compensa todas las emisiones de CO2 que emite con sus vehículos, lo que replicarán en todos los mercados a los que ingresen, mediante la compra de bonos de carbono.

"En el caso de Chile invertimos en la selva valdiviana, pero además somos una empresa B y es clave el triple impacto que generamos. Empresas que sean amorosas con el medio ambiente son las que van a subsistir en el futuro y eso es un foco estratégico muy importante para nosotros", añade.

De cara a lo que queda del año, proyectan terminar con 600 vehículos en Chile previo a la entrada en otros mercados, pero descartan llegar a más regiones en el corto plazo.

El objetivo en Sao Paulo será incorporar en el primer año de operación 300 automóviles; de esa forma proyectan terminar 2022 con 1.000 autos conectados en la región.

"Para 2030 proyectamos tener 15 mil vehículos conectados en toda Latinoamérica, porque vamos ir buscando la forma de levantar más capital para estar en otros mercados, con foco en varias ciudades y al mismo tiempo seguir creciendo en Chile, robusteciendo nuestro *software* para ofrecerlo como un servicio a más empresas", adelanta Loehnert.

