



EN MENOS DE UN AÑO ASEGURAN TENER CLIENTES EN 15 PAÍSES:

Aloha, la plataforma que busca facilitar la gestión de arriendos a corto plazo, crece y se apronta a cerrar inversión

Plaza Ñuñoa. Septiembre de 2023. Entre una(s) cerveza(s), Rodrigo Romero y Jorge Dupré discuten distintas ideas. Este último, que maneja cinco hostales boutique en Santiago y un lodge en San Pedro de Atacama, le cuenta al primero sobre los problemas que tiene administrando estos lugares de estancias cortas. "Le dije: 'Mira, yo ocupo 12 cosas distintas. Ocupo las aplicaciones de Airbnb para chatear con los clientes, el canal de comunicación de Booking, la aplicación Pulse, veo los precios en una aplicación, diseño la estrategia de comunicación en otra, tengo que meter a mi equipo de limpieza en otro software distinto. Al final es un problema inmenso y más si yo tengo administradores en el local'", relata Jorge Dupré. Y piensa en lo positivo que sería desarrollar una solución tecnológica que en un solo ecosis-

tema digital permitiera resolver esas problemáticas. "Hoy en día eso lo hacen los muy grandes y son muy caros", añade.

Romero le escribió un mes más tarde contándole que había desarrollado una primera versión de la solución. Así nació Aloha, una plataforma que le permite a los pequeños hoteleros y a los *property managers* —personas que administran rentas cortas— gestionar sus reservas, sus pagos, centralizar todos sus agendamientos de las distintas agencias de viaje en un calendario inteligente. Y Rodrigo sigue: "Les permite procesar pagos, venderles seguros a los huéspedes, a la misma vez, por esas estancias. Les permite también automatizar muchas cosas, como las respuestas automáticas, conversar con robots inteligentes...".

"Imagínate si tienes 5 departamentos. Manejarlos uno a uno ya es difícil, pero es posible. Ahora, si quieres seguir creciendo tu negocio y también tenerlos en Booking, por ejemplo, además de Airbnb, ya empieza a haber dos calendarios en paralelo. Y si lo quieres meter en Expedia, hay tres canales en paralelo. Y si quieres tu propia página web, ahora hay cuatro canales en paralelo. Entonces, te das cuenta cómo se empieza a complicar mucho. Y básicamente, queremos bajar

La solución todo en uno creada por Rodrigo Romero y Jorge Dupré ya obtuvo una inversión por US\$ 270 mil por inversionistas ángeles y ahora está ad portas de firmar una inversión con un *venture capital* por US\$ 400 mil. SOFÍA MALUENDA

tema digital permitiera resolver esas problemáticas. "Hoy en día eso lo hacen los muy grandes y son muy caros", añade.



Los fundadores de Aloha: Rodrigo Romero (CEO) y Jorge Dupré (CRO).

ESPERAN TERMINAR 2025 CON PRESENCIA EN LOS CINCO CONTINENTES, MÁS DE MIL CLIENTES ACTIVOS Y VENTAS ANUALES SOBRE US\$ 2 MILLONES.

los estándares de la alta hotelería a la pequeña hotelería", dice Romero, CEO de Aloha. "A la vez queremos ayudarte a reservar, que la gente vaya y te reserve directamente", agrega. Por eso, también le pueden dar un motor de reserva o una página web al cliente. "En el fondo somos un *SaaS all-in-one*", sintetiza.

A PUNTO DE FIRMAR

Comenzaron en marzo del año pasado y hoy aseguran tener 270 clientes activos en 15 países, con Chile y Colombia como puntales. Por distintos motivos, Jorge vive entre Brasil y Chile, mientras que Rodrigo entre Miami y Chile. "Entonces, entre los dos nos dividimos y en el fondo atacamos todo el continente americano", destaca Jorge, quien es CRO

de la empresa, que ya obtuvo US\$ 270 mil por inversionistas ángeles y ahora está *ad portas* de firmar una inversión con un *venture capital* por US\$ 400 mil. "Es muy *power* porque son pocas las *startups* que en *venture capital* te ponen US\$ 400 mil antes del año de vida", destacan.

"Tenemos clientes en cuatro continentes. Hay un cliente en Sri Lanka, por ejemplo. Porque además nuestra plataforma es 100% multidioma y multimoneda; no tenemos ninguna limitación", sostiene Jorge. "Entonces, es un *software hoteltech*, tecnología de hotel, pero también tiene dos verticales importantes, que son *paytech* e *insuretech*. Entonces, por eso es que vamos creciendo tan rápido, y le logramos quitar mucho mercado a nuestros competidores locales", complementa Rodrigo.