

POR DENTRO

POR JUAN PABLO SILVA Y MATEO NAVAS

LA OPERACIÓN DESARME DE AWTO



Esta semana, la startup de movilidad de Grupo Kaufmann anunció el cierre definitivo de su operación. La decisión puso freno de mano a casi una década de desarrollo, expansión y planes de crecimiento que nunca lograron consolidarse. Pero también persisten interrogantes: ¿por qué sus principales controladores optaron por terminar el proyecto antes de buscar una nueva vía? Esta es una radiografía al ascenso y caída de Awto, la mayor apuesta venture que este conglomerado ha hecho hasta hoy. Francisco Loehnert, su CEO, explica que “la falta de interés de nuevos inversionistas obligó al cierre del proyecto”.

Currió la semana pasada, en una reunión de directorio. La decisión de cerrar Awto -la startup de movilidad de Grupo Kaufmann, con operaciones en distintas regiones de Chile y en São Paulo- se tomó en presencia de los representantes de sus principales accionistas. Estaban los ejecutivos de Indumotora y de Zurich, que tenía participación en la compañía mediante un fondo de inversión privado. En la cita se habló de los últimos años y de lo difícil que sería revertir la situación financiera de la compañía. Por eso -y por otros motivos que aún se discuten en privado- se decidió cerrar. Fue una decisión dura, reconocen quienes participaron, especialmente

porque Awto era el corazón del negocio venture de Kaufmann, el grupo que comercializa Mercedes-Benz en Chile, que en 2016 apostó por el emprendimiento con la creación de esta firma y que a la fecha controlaba poco más del 50% de la startup. El jueves de la semana pasada se informó a los accionistas. El lunes siguiente, a los trabajadores.

A varios ejecutivos les sorprendió la decisión, aunque desde hacía dos meses ya se hablaba de esa posibilidad. Uno de los más golpeados, afirma un cercano, fue Francisco Loehnert, CEO y fundador de la compañía, porque antes del cierre, la plana ejecutiva había evaluado al menos tres alternativas para mantener a flote la operación: renegociar las deudas -espe-

cialmente las asociadas a la compra de vehículos, el eje del modelo de negocio-, incorporar a un nuevo socio capitalista, o impulsar un aumento de capital entre los actuales accionistas.

Ninguna de esas opciones prosperó. Aunque la firma no estaba en quiebra, los accionistas prefirieron bajar la cortina antes de que la situación se deteriorara aún más.

En un comunicado, informaron que "debido a múltiples factores que fueron limitando nuestra ruta, 10 años después y con gran tristeza, queremos informarte que Awto cerrará sus operaciones en Chile y Brasil. Después de mucho esfuerzo y análisis, hemos tomado la difícil decisión de cesar nuestras actividades debido a desafíos económicos y la falta de financiamiento necesario".

Contactado Loehnert por DF MAS, afirmó: "Cambios en las tendencias mundiales y el entorno económico hicieron que este proyecto no prosperara. Hubo un proceso en que se contrataron asesores, y dentro del plan de crecimiento se buscó inversionistas durante más de un año. Lo anterior, dado que los proyectos de innovación requieren inversiones constantes y diversas rondas de levantamiento de inversiones. En esta última ronda, pese a que la empresa mantuvo su plan de crecimiento, no se encontraron nuevos inversionistas. Dado esto, el plan de funcionamiento y crecimiento perdió viabilidad".

En 2024 Awto lanzó una campaña pública para levantar su Serie B. El plan era ambicioso: recaudar US\$ 12 millones en equity y estructurar una deuda por US\$ 24,5 millones, una meta significativamente mayor que su última ronda. El foco estaba en consolidar la operación en São Paulo, un mercado más exigente

que el chileno. Con más de 20 millones de habitantes, la capital paulista requería estructura propia, equipo local y una inversión relevante para sortear las barreras regulatorias, tributarias y culturales. A eso se sumaba una competencia más activa, como la empresa Turbi.

Buscaron capital en Brasil, sin total éxito. En enero anunciaron que Investidores.vc -un grupo de inversionistas ángeles brasileños- había comprometido solo US\$ 300 mil. En Chile tampoco lograron avanzar sustancialmente. Incluso evaluaron abrirse al mercado vía ScaleX, pero la idea no prosperó.

Según una persona al tanto, la Serie B se estaba levantando con una valorización de US\$ 100 millones.

Problemas de seguridad

Para entender el cierre de Awto hay que volver al origen. En 2015 Francisco Loehnert fue contratado por Grupo Kaufmann para desarrollar un negocio desde dentro de la compañía. La misión era crear una firma basada en tecnología, vinculada al core del holding -la movilidad- y con proyección regional. Los vientos, en ese minuto, jugaban a favor. Así Kaufmann se adelantó al boom de startups que comenzaría a expandirse en Chile hacia el final de esa década.

Loehnert se puso a trabajar. Así nació Awto, y comenzaron a operar en algunas comunas de Santiago. La inversión inicial de Kaufmann fue de US\$ 1,5 millones.

La respuesta de los primeros clientes fue suficiente para justificar la expansión. Siguieron creciendo. En 2021 levantaron US\$ 6 millones y, según personas que conocen el negocio, ese mismo año alcanzaron el punto de equilibrio. Sin embargo, años después la situación se revirtió.

OTRAS STARTUPS DEL UNIVERSO KAUFMANN QUE NO LLEGARON A DESTINO

Awto no ha sido la única startup del portafolio de Güil Mobility Ventures -el company builder de Grupo Kaufmann- que ha enfrentado un cierre o dificultades internas. Desde que esta aceleradora se fundó en 2020 como el brazo de innovación y capital de riesgo del grupo automotriz, al menos tres proyectos más han terminado su operación o sufrido quiebres relevantes. A la fecha, hay nueve que figuran activas en su página web.

EVSU, especializada en soluciones de electromovilidad, cerró en 2024. Antes de eso, experimentó conflictos societarios y demandas laborales. En 2023, uno de sus cofundadores, Pedro Melgarejo, presentó una acción judicial en contra de la empresa por despido injustificado, daño moral y vulneración de derechos fundamentales. El documento apuntó a una supuesta maniobra para excluirlo del proceso de negociación con SQM Lithium Ventures, que estaba evaluando una inversión en la compañía. La transacción, al final, no ocurrió. GetBack, una plataforma de gestión de devoluciones en el comercio electrónico, también habría cerrado. Fue uno de los primeros proyectos incubados por Güil bajo el modelo de company building. Lo mismo ocurrió con eTrans, una solución enfocada en transporte de carga eficiente.

Ninguna de éstas se muestran en el actual portafolio de la página web de Güil. Según Loehnert, "Güil ha tenido éxitos y fracasos, como es habitual en el mundo de la innovación, donde permanentemente es necesario evaluar la viabilidad de los proyectos y posterior aceptación del mercado. En este caso, la falta de interés de nuevos inversionistas obligó al cierre del proyecto".

FUE POSTERIOR A LA PANDEMIA CUANDO LOS NÚMEROS COMENZARON A APRETARSE. LA OPERACIÓN, DE A POCO, EMPEZÓ A MOSTRAR SEÑALES DE TENSIÓN. PARA ENFRENTAR ESTO, LA ADMINISTRACIÓN DECIDIÓ ABRIR NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO, COMO LA VENTA DIRECTA DE AUTOMÓVILES EN DESUSO Y LA SUSCRIPCIÓN MENSUAL DE VEHÍCULOS.

"Cuando se inició el proyecto, el carsharing estaba en un auge mundial, y se veía como una tendencia relevante en la movilidad global. Los más de 200k usuarios que tuvo la empresa ratifican que fue un aporte a la movilidad", explica a DF MAS Loehnert.

En 2023 anunciaron su proyecto más ambicioso: aterrizar en Brasil. Con ese anuncio, vino también la apertura de una nueva ronda de financiamiento por US\$ 25 millones. Pero esa ronda nunca llegó.

Fue posterior a la pandemia cuando los números comenzaron a apretarse. La operación, de a poco, empezó a mostrar señales de tensión. Para enfrentar esto, la administración decidió abrir nuevas líneas de negocio, como la venta directa de automóviles en desuso y la suscripción mensual de vehículos.

Eso se sumó a las dificultades propias del negocio, muchas de ellas ligadas a temas de seguridad. "Teníamos intentos de robo prácticamente todas las semanas", explica una fuente. "Eso lo hacía un negocio complejo", reconoce otro ejecutivo. De hecho, a mediados de 2024, Awto presentó una querrela ante el 8° Juzgado de Garantía de Santiago en la que denunció haber sido víctima de un fraude que incluyó estafa, apropiación indebida, suplantación de identidad y receptación. Según el escrito, un tercero utilizó documentación falsa para arrendar vehículos de la empresa, los cuales luego eran vendidos a distintas personas bajo engaño. En total, fueron 51 automóviles involucrados. La causa sigue abierta en los tribunales.

En 2023, Awto cerró con ingresos anuales recurrentes por US\$ 14,5 millones, un margen bruto del 54%, 160 empleados y más de 180 mil usuarios activos. En un informe preparado para presentar su Serie B -al que tuvo acceso DF MAS- proyectaban un crecimiento agresivo: con los US\$ 12 millones que buscaban levantar, estimaban llegar a 515 mil usuarios en 2025, operar una flota de 3.200 vehículos

y alcanzar ingresos por US\$ 57,8 millones. También prometían rentabilidad tanto en Chile como en Brasil.

Caen ventas, gastos se mantienen

2024 trajo más señales de ajuste. En Chile se redujeron equipos y se aplicaron desvinculaciones. En varias cartas de despido se reconocía que 2024 había sido un año complejo en lo financiero y que era necesario bajar costos. Una de esas misivas detallaba que, entre enero y septiembre de 2024, las ventas en dólares habían caído 16,7% respecto al mismo período de 2023. La venta de unidades bajó 22,6%. Los gastos se mantuvieron, la rentabilidad cayó y las proyecciones internas anticipaban que ese escenario seguiría, al menos, durante el primer semestre de 2025.

La situación no mejoró con el cambio de año. En una carta de despido enviada en enero de 2025, se entregaron más detalles sobre el estado financiero de la firma: "A la fecha de hoy, ya llevamos más de dos años consecutivos con pérdidas financieras y las proyecciones para el año 2025 se ven igualmente negativas, ante un mercado incierto dadas las variaciones del tipo de cambio y las expectativas de la economía".

Ese diagnóstico contrastaba con el discurso público de Francisco Loehnert, CEO de la startup. En una entrevista con El Mercurio, publicada ese mismo mes, reconocía los problemas para cerrar su Serie B, pero afirmaba que 2024 había sido un año de "crecimiento en ventas". También aseguraba que contaban con el compromiso de Kaufmann para participar en la nueva ronda de financiamiento.

Hacia afuera la empresa estaba desplegando una ambiciosa campaña para reforzar su presencia en Chile: producción de videos, alianzas con influencers, actores y comediantes, además de nuevos contenidos en redes sociales. Incluso sumaron personal durante los primeros meses del año.

Según actores de la industria, la serie B era un objetivo cuesta arriba desde el inicio, debido a la estructura de propiedad de la firma. Cerca del 55% de Awto pertenecía a Kaufmann, lo que -dicen- desincentivaba el interés de los fondos de venture capital. "Si el beneficio se lo va a llevar un corporativo, ¿por qué no toma el riesgo también?", plantea un inversionista que conocía la operación. Y agrega: "El negocio estaba mal parido en la lógica startup. Estaban vestidos de startup, pero no lo eran".

La gran pregunta que se hace el mercado ahora es qué pasará con los más de mil vehículos que la firma dejará de operar. Loehnert responde: "Estamos en proceso de cierre final de operaciones, definiendo el tipo de venta que tendrán las unidades".