

■ La startup de arriendo de vehículos por minuto cerrará 2024 con 250 mil usuarios activos y busca consolidar su operación local en Santiago y Valparaíso, y Sao Paulo.

POR RENATO OLMOS

Los últimos dos años han sido complejos para la movilidad, pero Awto, una startup de arriendo de automóviles por minutos, ha seguido creciendo en su flota y ventas y planea seguir haciéndolo.

Así lo afirmó el CEO de Awto, Francisco Loehnert, quien adelantó que el próximo año apuntan a consolidar su operación en Chile, donde el grueso de la actividad se concentra en las regiones Metropolitana y de Valparaíso, y en Brasil, mercado al que llegaron en 2022 con Sao Paulo como punto de partida.

“Seguimos creciendo en ingresos recurrentes anuales en un 10%, siendo que la movilidad en 2024 ha estado bien golpeada en la venta de vehículos y por la recesión económica”, señaló Loehnert.

Awto fue fundada en 2016 por el grupo Kaufmann, un proveedor chileno de soluciones de transporte y movilidad para industrias, y representante de marcas como Mercedes Benz y Fuso.

La compañía se propuso crear un servicio de movilidad y para darle vida reclutó a fines de 2015 a Francisco Loehnert como CEO y comenzaron con una prueba de concepto de 50 vehículos.

Si bien el grupo Kaufmann partió con el 100% de la propiedad, esta se ha ido diluyendo a raíz del traspaso de participación a los ejecutivos por cumplimiento de metas -tienen en conjunto un 30%- y por levantamiento de capital.

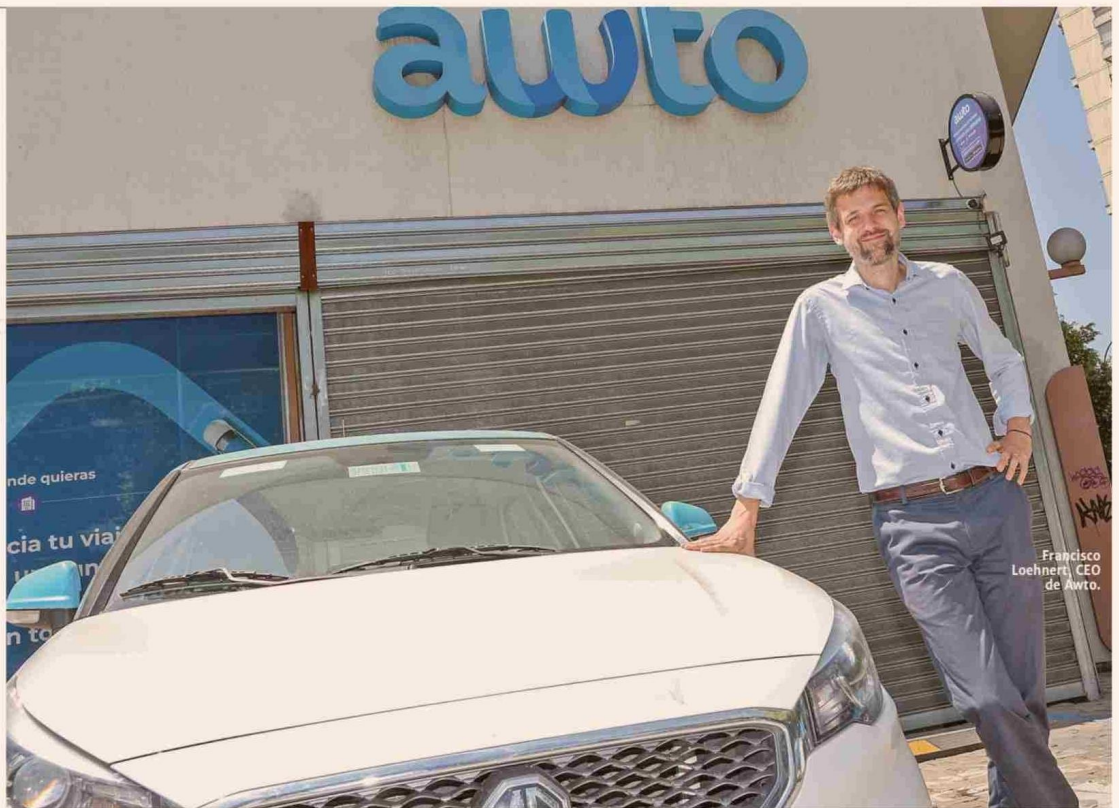
En 2021 cerraron una serie A de US\$ 6 millones, liderada por el grupo Zurich y en la que participaron el grupo Kaufmann -con una inversión *follow on* (de seguimiento)-, Indumotora y Chile Ventures, con la que alcanzaron una valorización de US\$ 17 millones.

Se suman unos US\$ 30 millones en deuda en los últimos cuatro años para la compra de autos.

A la fecha, según Loehnert, Kaufmann tiene un poco más del 50% de la propiedad de Awto, 30% está en manos de los ejecutivos y el 20% restante, es de los inversionistas.

Ser rentables

Awto cerró 2023 con 160 mil



Francisco Loehnert, CEO de Awto.

La ruta de Awto para crecer y ser rentable en Chile y Brasil

usuarios activos en Chile y Brasil, y con una facturación de US\$ 13 millones. Para este año, Loehnert proyectó que sobrepasarán los 250 mil socios y US\$ 14,5 millones.

Quienes utilizan los servicios de la startup son usuarios de entre 35 y 45 años, donde el promedio de viajes supera los 65 mil al mes en ambos mercados.

Según el ejecutivo, la operación ha tenido gran crecimiento en Brasil.

“Vamos a cumplir dos años y entramos a pesar de que existía competencia. De hecho, eso aceleró

el crecimiento”, dijo.

Agregó que en ese mercado tienen una flota de 350 vehículos y están concentrados en el microcentro de Sao Paulo con 70 mil usuarios y ventas mensuales de US\$ 260 mil.

“En Chile, los dos primeros años facturamos US\$ 40 mil mensuales; en Brasil se ha ido multiplicando muy rápidamente ese crecimiento y con una flota menor”, afirmó.

Para responder a la “demanda insatisfecha” en ambos mercados, apuntan a duplicar la flota, pasando de los 1.500 vehículos que tienen en Chile y Brasil a casi 3 mil a fines de 2026.

“Nos hemos convertido en un ecosistema de movilidad, con servicios para consumidores finales y empresas (que ya representa el 13% de sus ingresos anuales). Ahora competimos con los *rent a car* tradicionales y hemos crecido en un modelo de suscripción”, comentó.

Para gatillar ese crecimiento, afirmó, deben ser una operación rentable de aquí a 2026 en las tres grandes ciudades donde operan: Santiago, Valparaíso y Sao Paulo.

Una vez que lo logren, el objetivo es ampliar la zona de operaciones en regiones de Chile y hacia Belo Horizonte y Porto Alegre en Brasil.

¿Nuevos mercados? Si bien no es la prioridad en el corto plazo, tienen en el radar a Colombia y México.

“Ya no es una tesis de inversión tan atractiva entrar en siete o nueve mercados al mismo tiempo si es que

no hay un horizonte claro de cómo hacer rentables cada uno de ellos”, comentó Loehnert.

Además, y de cara a 2025, uno de sus principales objetivos es aumentar la cuota de ingresos de los servicios a empresas al 20%. “Hay un gran potencial para que utilicen nuestro sistema por minutos o meses”, dijo.

Desde el lado tecnológico, en las siguientes semanas unificarán sus plataformas de Chile y Brasil para que los usuarios tengan las mismas experiencias; lanzaron una *wallet* (billetera digital) para que estos puedan comprar y canjear créditos para arrendar; y mejorarán la experiencia con internet de las cosas.

También crecerán en equipo. Hoy son 160 personas y aumentarán a 200 en 2026.

Nueva ronda

Para concretar los planes de crecimiento levantarán una ronda serie B, donde ya está confirmada la participación del grupo Kaufmann y esperan sumar inversionistas que “agreguen valor con sus redes y conocimientos”, y que estén vinculados al ecosistema de movilidad.

Loehnert afirmó que ya han tenido algunas conversaciones con este tipo de empresas, fondos de *venture capital*, institucionales y están evaluando levantar parte de la ronda a través de ScaleX, el mercado de financiamiento alternativo para startups de impacto de la Bolsa de Santiago y Corfo.

13%

DE SUS INGRESOS ANUALES PROVIENEN DE SERVICIOS A EMPRESAS.