

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA

FAMILIA DEL RÍO Y ANTÁRTICA VENTURES ENTRAN A RONDA PUENTE DE ENERLINK



José Ignacio Dusallant, Alberto Cárdenas y Sebastián Luque

"es algo muy natural de las startups que van creciendo, el nivel de exigencia al cual se enfrenta la empresa crece también, en términos de liderazgo y de formar equipos, entonces hemos tenido cambios en el equipo en relación a eso". Aclara -eso sí- que siguen los tres fundadores.

Entran los Del Río

Cuando levantaron US\$ 3,6 millones se pusieron tres metas, cuenta el CEO: mejorar la oferta de productos y servicios; potenciar la expansión regional (ya tienen cuatro clientes en México); y crecer en venta. Dice que los tres los han cumplido, aunque más lento de lo esperado.

Y quieren seguir esta misma línea. Luque confiesa que sus números aún no son lo suficientemente buenos y el mercado todavía no es tan grande para levantar una serie A; por eso, optaron por el camino conocido e inyectaron US\$ 1,1 millones en una ronda puente con los inversionistas anteriores y donde se sumó el Grupo Inder (family office de José Luis del Río) y un nuevo fondo de climatech fundado por Javier Gotschlich e Iván Rudnick, Antártica Ventures.

Este nuevo capital será para seguir la estrategia que han tenido el último tiempo, ya que cree el ingeniero civil que a finales de este año o a principios del próximo, el mercado de autos eléctricos va a crecer más rápido. Esto, principalmente por que deberían empezar a bajar los precios. "Estamos llegando a un punto donde comprar un auto eléctrico es similar al precio de un vehículo de combustión. Aún puede estar 15% o 20% más caro, pero la operación es un 70% más barata".

Cuenta el emprendedor que hoy día una carga rápida se demora entre 30 y 40 minutos y cuesta más o menos \$ 25 mil. Hace dos fines de semana viajó a Rapel (300 kms ida y vuelta) en una camioneta eléctrica, "y lo hice con una carga completa sin cargar". Está convencido de que a medida que vaya haciendo más sentido económico esta opción, el mercado va a crecer exponencialmente.

"La transición a la electromovilidad va a ocurrir. Nos estamos dando cuenta de que no podemos ir más rápido que el río, entramos con una expectativa de un mercado más consolidado pero nos dimos cuenta de que todavía falta mucho y ya sinceramos esas expectativas. El timing en que se va a desarrollar este mercado es algo que no sabemos", reflexiona.+

Poco más de US\$ 1 millón recibió la startup que ofrece un software para gestionar los cargadores de vehículos eléctricos. Su CEO, Sebastián Luque, confiesa que les gustaría crecer más rápido pero no pueden "ir más rápido que el río". Ya tienen operaciones en Chile, Colombia, Perú y México y un equipo de 50 personas.

Por eso, para poder lograrlo, en octubre del 2023 levantaron US\$ 3,6 millones con Kayyak Ventures, la familia Marinetti, Inversiones GP (Gaió Peirano), E62 Ventures y DX Ventures (brazo VC de la petrolera argentina Vista).

Desde su fundación en 2017, Enerlink -fundada también por José Ignacio Dusallant y Alberto Cárdenas- ha cambiado su modelo de negocio. Partió haciendo consultoría de energía, luego agregó la venta e instalación de cargadores para flotas de vehículos eléctricos y desde 2023 están concentrados en hacer crecer su software que administra los cargadores de operadores, como el caso de EnelX en Colombia y Enex en Chile.

"Efectivamente estamos llegando a un mercado que va a ser grande. Estamos creciendo, obviamente nos gustaría crecer más rápido, pero no puedes ir más rápido que el mercado. Necesitamos que éste se vaya desarrollando", afirma Luque. Explica que es parte de la estrategia: "Nosotros pasamos a ser el sistema operativo de la electromovilidad de un determinado operador, entonces si entramos temprano después podemos crecer con ellos".

¿Cómo funciona?

Enerlink desarrolló un software que conecta con los cargadores eléctricos instalados por empresas y que les permite gestionar su uso a través del SaaS, tanto para ser usado en flotas internas como para carga pública. La startup está pronta a lanzar una app para que los dueños de vehículos eléctricos encuentren estaciones de carga, reserven cargadores y paguen directamente desde la aplicación.

Actualmente operan en Chile, Colombia, Perú y México, gestionando más de mil cargadores. Según su CEO, en abril van a empezar a operar otros 500 cargadores. En el mercado chileno existen 3.118 cargadores entre públicos y privados.

El mercado eléctrico aún es pequeño. Y aunque en 2023 se vendieron 4.500 autos eléctricos, el triple que el año anterior, esta cifra aún está lejos de parecerse a la que existe en otros países.

Actualmente facturan US\$ 1,3 millones anual recurrente, cifra que se triplicó en comparación con el 2023 y trabajan 50 personas en la firma.

Además del crecimiento, otro desafío al que se han enfrentado -dice el fundador-

“Están a la vanguardia de la recarga de vehículos eléctricos y son pioneros en el mercado chileno, esperemos que no hayan llegado demasiado pronto y sean capaces de aprovechar realmente el potencial, porque en 10 años ese mercado será enorme”, dice un destacado abogado VC que conoce a Enerlink desde sus inicios. Y su CEO, Sebastián Luque, sabe que ese es uno de sus más grandes desafíos.