



Los fundadores Francisco Astaburuaga, Marco Vercellino y Fernando Martínez (ausente en la foto), junto al equipo de cinco profesionales de AgroMatch.

PLATAFORMA DE ARRIENDO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA LLEGA A PIURA:

AgroMatch inicia su expansión regional con Perú como primer destino

La agtech ya cuenta con cuatro clientes, entre ellos, Rapel, la mayor productora de uva de mesa de Perú, filial del grupo chileno Verfrut que acaba de pasar a manos de Unifrutti, de capitales árabes.

MARISA COMINETTI

Su primer paso al exterior está dando la *startup* agrícola AgroMatch, plataforma digital de arriendo de maquinaria que conecta a dueños de equipos (por ejemplo, tractores) o servicios con agricultores que los necesitan. Francisco Astaburuaga, cofundador y CEO de la *agtech* creada en 2018, dice que desde hace un año venían preparando la expansión al mercado peruano y que el proceso se aceleró tras la adjudicación de un fondo Corfo por \$150 millones. De hecho, agrega, la nueva oficina ya está lista, por lo que esperan comenzar a operar oficialmente dentro de la primera semana de octubre en Piura, región situada al norte de ese país.

A la fecha, cuenta que ya tienen cuatro clientes que están solicitando maquinaria para la actual temporada de cosecha de uva de mesa. “Son órdenes grandes, de agrícolas que manejan en promedio unas 1.500 há, por lo tanto, son negocios grandes que nos van a permitir poner un pie firme este año”, dice. De estos, tres son de capitales locales —Beta, uno de los mayores productores de uva;

Agrovisión, uno de los más grandes en arándanos, y Pura Frut. También está Rapel, filial del grupo chileno Verfrut de la familia Vercellino que acaba de ser adquirida por Unifrutti, multinacional controlada por el fondo soberano de Abu Dhabi de Emiratos Árabes.

NUEVO CAPITAL

Además, Astaburuaga señala que lanzaron un levantamiento de capital a través de la plataforma de *crowdfunding* Broota (aún en etapa oculta) por US\$ 500 mil, equivalente a un 12,5% de la *agtech* que fue valorizada en US\$ 4 millones *post-money* (valoración total de una empresa tras recibir inversión externa).

El objetivo es acelerar el crecimiento en Perú, expandir la flota y desarrollar nuevos proyectos de maquinaria: “Hoy los tractores son de combustión, pero estamos incursionando en soluciones eléctricas y autónomas, porque AgroMatch al ser una plataforma de arriendo puede maximizar el uso de estos equipos y también permite a los agricultores probar nuevas tecnologías”. Para ello están trabajando con EVSouth para reacondicionar tractores tradicionales. Agrega: “Estamos desarrollando en Chile los primeros prototipos, esto va a tomar un año hasta que estén en operación, pero en paralelo estamos trabajando con firmas de EE.UU. para traer estos equipos”.

AgroMatch trabaja hoy con más de 350 agrícolas y ha llegado a manejar 120 máquinas (propias y de terceros) en paralelo en temporada alta. “Este año esperamos llegar a las 200 maquinarias”, acota. En términos de ventas, prevén superar el US\$ 1 millón este 2024.