

Startup chilena de *renting* automotriz opera desde hace un año:

Family office de Andrónico Luksic y dos fondos de *venture capital* lideran ronda de Wift por US\$ 2 millones

Por medio de un modelo de arriendo de automóviles por suscripción, la firma busca consolidar su presencia en Chile, para luego salir al extranjero a fines de año, donde México y Perú son los mercados que están entre sus prioridades.

MARISA COMINETTI

Con solo un año en el mercado, la startup de *renting* automotriz Wift ya cuenta con operaciones desde Antofagasta hasta Puerto Montt, además de una flota de 250 vehículos y un equipo de 16 personas, entre las cuales se encuentran los cuatro cofundadores: Rodrigo Hernando, Clemente Ochagavía, Joaquín Casas y Carlos Oliveira, todos anteriormente involucrados de alguna forma en el mundo automotor.

Esto último es algo que recalcan los socios en la hasta ahora exitosa senda de emprender y que también se refleja en la capacidad de atraer inversionistas en medio de una ola de desaceleración en la industria del capital de riesgo. Precisamente, hace unas semanas lograron cerrar una nueva ronda de financiamiento por US\$ 2 millones, con lo cual totalizaron aportes por US\$ 10 millones en su primer año, provenientes tanto de inversionistas ángeles como de deuda a través del *venture debt* de BTG Pactual y ahora de capital.

El levantamiento fue liderado por el *family office* de Andrónico Luksic, Inversiones Consolidadas, junto con dos fondos: Morro Ventures de Costa Rica y el local Chile Ventures.

“Estamos en proceso de crecimiento y necesitamos un capital importante para potenciar el equipo, las operaciones y la tecnología para seguir fortaleciendo los cimientos de Wift y así poder escalarlo en la región”, afirma Clemente Ochagavía, co-CEO de la startup, quien añade que “se viene un año muy desafiante, porque estamos a punto de empezar un proceso de ex-



Los cofundadores Rodrigo Hernando, Clemente Ochagavía, Joaquín Casas y Carlos Oliveira, junto al equipo de profesionales de Wift.

pansión firme, ya que estamos cerrando alianzas con distintos actores locales que creemos que van a potenciar mucho este negocio, tanto en el crecimiento en Chile como también en nuestro desembarco a otro país”.

Rodrigo Hernando, también co-CEO de Wift, complementa que están próximos a cerrar alianzas con entidades financieras que les permitan crecer en flota y clientes, con el fin de concentrarse ellos en el servicio de administración del modelo basado en el arriendo de autos por medio de una suscripción, con todos los servicios incluidos, como mantenimientos, seguro, permiso de circulación, pagando el cliente una cuota mensual según el vehículo y plazo que más se ajuste a sus ne-

cesidades. Hoy cuentan con dos tipos de suscripción: *Standar*, con planes de 12, 24 o 36 meses, y *Flex*, con un mínimo de tres meses y renovables mensualmente.

“La idea es que el capital que levantamos vaya principalmente a desarrollar la operación de administrar estos contratos de suscripción y no a financiar el activo (auto), que es muy intensivo en capital”, precisa Hernando.

Sobre la expansión a nuevos mercados, Ochagavía adelanta que están evaluando México y Perú, con la intención de llegar al primero de ellos a fines de 2023 o inicios de 2024. La idea, agrega, es entrar con *partners*, ya sean operadores locales como también multinacionales con presencia regional.