

Intervju med Guido Rietta, vd för Cehta Capital i Chile

”Vi vill bygga broar mellan innovation och industri”

Guido Anatole Rietta González, vd för Cehta Capital och grundare av Climate Smart Leasing, ser Chile som en testbädd för nya vattenreningsteknologier. Med en unik modell där tekniken, finansieringen och driften paketeras i ett helhetserbjudande vill han göra hållbar industri lönsam – och samtidigt bana väg för en expansion till fler marknader i Latinamerika. I denna intervju berättar han mer om sig själv, Cehta Capital och tankarna runt den gemensamma satsningen med Axolot.



Guido Rietta på besök hos en vattenreningskund

Med över 17 års erfarenhet inom förnybar energi, cirkulär ekonomi och projektfinansiering berättar Guido att han har lett flera banbrytande satsningar i Latinamerika. Bland annat stod han bakom regionens första anläggning för att förädla och skapa värde av jordbruksavfall – ett projekt på 18,5 miljoner dollar som uppmärksammades på klimatmötet COP-26 som en av världens mest lovande innovationer för att minska den globala uppvärmningen.

Hans bakgrund spänner från ekonomistudier i Milano och Tyskland till internationell projektfinansiering, där han arbetat med allt från japanska koldioxidkrediter till bankgarantier. Såväl 2023 som 2024 belönades han med Chile's Avonni-pris för innovation.

Kapital som driver förändring

Guido är den centrala och drivande nyckelpersonen i Cehta Capital, en hållbarhetsfond med fokus på energi, vatten och återvinning av avfall – tre områden han menar är avgörande för såväl samhällets som industrins långsiktiga konkurrenskraft och överlevnad. Fonden har en för närvarande en basstorlek på 20,5 miljoner USD, med möjlighet att vid behov växa till 34 miljoner. Portföljen spänner från batterilagring till bioteknik och nu går man även in med en satsning på vattenrening genom bolaget Climate Smart Leasing.

– Vår filosofi är enkel: om ett projekt inte är hållbart – miljömässigt, socialt och finansiellt – så blir det inte långsiktigt framgångsrikt. Vi vill vara länken som förvandlar vetenskapliga innovationer till lönsamma affärer, säger Guido.

Vatten – Chiles största utmaning

Chile är ett av världens mest vattenstressade länder. Nya lagar skärper kraven på vatten-

effektivitet och föroreningsutsläpp, samtidigt som gruvor, jordbruk och industri konkurrerar om begränsade resurser.

– Den tilltagande bristen på vatten skapar ett enormt tryck från myndigheter, befolkning och marknad. Företagen måste helt enkelt minska sin vattenförbrukning och rena sina utsläpp – annars riskerar de att inte få köra sin produktion och förlora sina kunder. Inte nog med det, nya regler innebär att det kan utdömas böter och fängelsestraff för chefer om inte företagen lever upp till uppställda miljövillkor. Utvecklingen är likartad i stora delar av Latinamerika, säger han.

Här ser Guido en enorm affärsmöjlighet. Climate Smart Leasing har etablerat en affärsmodell som innebär att kunderna inte behöver investera i teknik, utan betalar för den tjänst de erhåller. I fallet vattenrening så betalar men helt enkelt per renad kubikmeter vatten. Climate Smart Leasing tar hela risken – finansiering, byggnation, drift och resultatgarantier – där man binder upp kunder i fem- till tioåriga kontrakt.

– Industrin i Latinamerika är ofta konservativ och tvekar inför ny teknik. När vi tar bort risken för kunden och garanterar resultatet, då förändras inställningen direkt, förklarar han.

Partnerskap med Axolot

För att säkerställa en lyckad satsning på vattenrening behövde Climate Smart Leasing en teknikpartner som kunde leverera både en effektiv och hållbar lösning och långsiktig support. Efter åtta månaders utvärdering av olika tekniker och företag så föll valet på svenska Axolot Solutions Holding och deras elektrokoagulationssystem AxoPur.

– Axolot erbjuder en kemikaliefri process som effektivt renar ett brett spektrum av olika föroreningar, från tungmetaller till organiska

molekyler som PFAS, samtidigt som den är energisnål och enkel att drifta. Men en minst lika viktig faktor var Axolots vilja och tydliga ambition att bygga ett långsiktigt partnerskap. Vi ser Chile som startpunkt, med expansion till länder som Peru och Argentina i nästa steg, säger Rietta.

Planen är att under 2025–2026 installera de första anläggningarna, som ska fungera som lokala referensprojekt, för att sedan skala upp till större system och nya marknader. Climate Smart Leasing har som ambition att på sikt bli Axolots nav i Latinamerika, med utbildningscenter och lokal produktion.

Tillväxt och framtid

Marknaden är enorm. Enligt Cehta Capitals analyser omsätter vattenrening i Chile redan flera miljarder dollar årligen, med särskilt starka behov inom gruvsektorn, skogsindustrin och agroindustrin. Climate Smart Leasing har redan projekt i pipeline till ett värde av 45 miljoner dollar mellan 2025 och 2027.

– Vi ser inga problem att finansiera en stark tillväxt. Tillgång till kapital är en möjlighet, inte en begränsning. Vår affärsmodell skapar stabila kassaflöden, vilket gör det lättare att attrahera banker, utvecklingsbanker och internationella investerare som exempelvis ESG-fonder, säger han.

Med ett dedikerat team och partners inom ingenjörsbolag, gruvnäring och skogsindustrin är målet tydligt; att låta vattenrening fungera som en katalysator för både utveckling av hållbar industri och lönsamma investeringar.

– Rätt teknisk lösning är viktig men den största utmaningen är inte tekniken, det är att bygga broar mellan innovation och industri – och det är exakt vad vi gör, avslutar Guido Rietta. ■