

Menos de dos años han pasado desde que se conociera la llegada de la pasarela latinoamericana de pagos Kushki a Chile tras adquirir a la *fintech* local QVO, fundada por Óscar Quevedo, Waldo Uribe y Matías Menich, luego de una mediación del fondo de inversión Magma Partners. Desde entonces, los ahora socios chilenos han sido testigos del acelerado crecimiento de la *startup* en el mercado interno y externo. Tanto así que antes de finalizar mayo y tras cerrar una ronda Serie B de US\$ 86 millones, Kushki vuelve a ser noticia, aunque esta vez a nivel global. Según afirma el emprendedor serial ecuatoriano Aron Schwarzkopf, cofundador y CEO de Kushki, "hemos roto el récord de valorización en esta serie, porque hay otras empresas que rompieron precedentes en series A y C". Y se refiere a ese hito como compañía latinoamericana respaldada por grandes fondos de capitalización en esta serie, que tras la reciente ronda elevó su valorización a US\$ 600 millones.

Cabe destacar que en el año de pandemia, Kushki, con alrededor de 500 clientes y presencia en Colombia, Ecuador, Perú, México, Guatemala y Chile, también cerró una Serie A de US\$ 8 millones.

Respecto del hito más reciente, Schwarzkopf explica que "fueron varios meses de trabajo y al final conseguimos muy buenos inversionistas. Es bastante raro que una empresa de poco más de cuatro años, porque la fundamos en 2017, alcance este tipo de valorización. Es gracias al trabajo en varios países, incluyendo la gran oficina en Chile".

El emprendedor revela que el levantamiento incluyó a fondos de inversión chilenos como Magma Partners; junto a reconocidos *venture capital* latinos como Kaszek Ventures (de Hernán Kazah, uno de los fundadores de Mercado Libre) y el mexicano DILA Capital; además de fondos globales como Softbank.

"Todo este capital irá a los distintos países, especialmente Chile, para poder traer más talento y acelerar nuestra infraestructura para facilitar el movimiento de dinero en la región a través de los pagos. El crecimiento ha sido gigante, este mes contratamos a 100 personas y aún quedan 200 roles abiertos", añade el CEO de Kushki, firma que se inició con tres colaboradores, que hoy tiene más de 250 y proyecta cerrar el año con 500.

**OPERACIONES EN CHILE**

Schwarzkopf sostiene que "hasta hace un tiempo, en países como Chile había muy poco incentivo de negocios, dado que todo estaba muy monopolizado para innovar y tener mejores servicios. Pero creo que actualmente nos favorece que haya más *fintech* y que empresas como Transbank

CERRÓ RONDA POR US\$ 86 MILLONES

## Kushki: la plataforma de pagos con "genes chilenos" es valorizada en US\$ 600 millones y se expandirá en el país



**La pasarela de pagos latinoamericana recibió fondos de grandes y conocidos operadores de la industria del *venture capital*, como Softbank, Kaszek Ventures y DILA Capital. "Nuestra meta es potenciar toda la infraestructura regional de pagos, sobre todo en Chile", afirma el CEO de la *startup*, Aron Schwarzkopf.**

ANDREA URREJOLA MARÍN

"Somos parte de un grupo de *fintech* latinoamericanas que está haciendo historia".

**ARON SCHWARZKOPF**  
Cofundador y CEO de Kushki.

trabajen con nosotros para acelerar la digitalización".

La *fintech* hoy tiene como fuertes en su infraestructura ofrecer a empresas transacciones internacionales, pago recurrente por débito y crédito, ventas por redes sociales sin necesidad de sitio web y procesos de conversión con mínima fricción. En Chile tienen clientes como WOM, Virgin, Sura, Justo, Aguas Andinas y Unired. A futuro en el país buscan triplicar su presencia en el mercado de pagos de firmas altamente transaccionales. "El impacto de Kushki al llegar a un país como Chile es la innovación. Nuestra infraestructura está pensada para empresas grandes, masivas, altamente transaccionales. En Chile queremos triplicar nuestra presencia, lo más rápido que podamos", subraya Schwarzkopf, quien reconoce que la pandemia mostró que esto es posible. "Nuestra meta es potenciar toda la infraestructura regional de pagos, sobre todo en Chile", recalca.

En tanto, Nathan Lustig, *managing partner* de Magma Partners, considera que "los pagos digitales *online* solo van a seguir creciendo a medida que

más personas realicen compras en línea. Kushki tomará un rol clave en esta transición, no solo en Chile, sino que a lo largo de Latinoamérica".

**DE LA REGIÓN AL MUNDO**

Carlos Medeiros, socio de Softbank, comenta que "la visión a largo plazo de Kushki y su infraestructura tecnológica de vanguardia, está alineada con la visión de Softbank para la transformación digital en Latinoamérica. Estamos impresionados con sus logros y el rápido desarrollo que han alcanzado en tan poco tiempo, sobre todo por el número importante de empresas grandes que están utilizando su infraestructura en toda la región".

Desde Kushki destacan que su alta valoración es apenas una muestra de cómo las *fintech* de la región están llamando la atención de fondos de inversión globales. Tras ellos, dicen, vienen muchas *scale-ups* en el mismo camino de alcanzar la estatura de gigantes tecnológicos. "Somos parte de un grupo de *fintech* latinoamericanas que está haciendo historia", concluye Schwarzkopf.

**Wúru, del portafolio de Start-Up Chile, cerró ronda semilla**

Wúru, emprendimiento argentino creado en 2018 y apoyado por Start-Up Chile, cerró con éxito su ronda de capital semilla por US\$ 800 mil, la que fue liderada por Kalei Ventures y seguida por otros tres fondos —Ciro Ventures, Promedon Group e Incutex— junto a inversionistas ángeles. La firma de analítica de datos, que brinda innovación, productividad y eficiencia de costos a prestadores de salud indicó que los fondos serán destinados a la consolidación internacional de la *startup*, que ya está presente en Argentina, España y Chile. "La salud necesita, y está atravesando, una transformación digital que requiere de empresas tecnológicas revolucionarias y desafiantes que la potencien", afirma su cofundador y CEO, Luciano Tourn.

"Wúru responde a los desafíos que plantea el futuro de la salud con una solución centrada en las necesidades del paciente y la generación de valor, con un óptimo costo-beneficio clínico para los prestadores. Estamos muy contentos de haber liderado la ronda", dice Tomás Braun, general *partner* en Kalei Ventures.

**Babson premia a plataforma de beneficencia de jóvenes chilenos**

Los alumnos de 5º año de Ingeniería Comercial de la UDD, Tomás French-Davis y José Ignacio Aracena, obtuvieron el primer lugar en el concurso Babson Collaborative Student Challenge 2021 —organizado por Babson College, una de las principales escuelas de negocios de EE.UU.—, con Kellun, una plataforma digital que conecta a voluntarios, donantes, iniciativas sociales emergentes, ONG y empresas para crear el primer ecosistema de oportunidades benéficas de Chile.

En esta cuarta versión de la competencia curso, los proyectos debían apuntar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU para 2030. "El haber ganado significa un paso más cerca de nuestra meta y nos abrirá las puertas que hemos estado buscando tocar", resalta Aracena. Y French-Davis añade: "El premio nos da la posibilidad de pasar de ser un proyecto con impacto a una verdadera *startup* de escala global".



El premio para los creadores de Kellun en una beca para asistir al programa Babson Build de pregrado que imparte la universidad estadounidense.

18ª versión

# EL MERCURIO de los estudiantes

Transfórmate en periodista y saca toda tu Creatividad: escribe, dibuja, opina, atrévete y participa.

**TEMA**

## El legado de una pandemia

¿Qué aprendizajes nos deja?  
¿Cuál fue el impacto en tu colegio y comunidad?

Concurso para alumnas y alumnos entre 7º básico y 3º medio de todo el país.

**Inscríbete hasta el 10 JUNIO 2021**

Bases e inscripciones en: [www.elmercuriodelosestudiantes.cl](http://www.elmercuriodelosestudiantes.cl)  
Inscripciones hasta 10 de junio 2021

colaboran:





