

## Kunzapp aterriza en Ecuador con Kushki y lanza solución para optimizar gasto en la nube

■ La startup desarrolló una plataforma para gestionar los software contratados por las empresas y hacer más eficiente su uso y gasto.

La startup chilena Kunzapp, que desarrolló una plataforma tecnológica para gestionar los *software* contratados por empresas, acaba de llegar a Ecuador con el unicornio de medios de pago, Kushki como su primer cliente.

La startup fue fundada en Chile a principios de 2023 por los mexicanos Laura del Castillo y Alfonso Brown y el chileno, Francisco Abarca, y ha

levantado US\$ 750 mil con Platanus Ventures, Fen Ventures y Daedalus.

Kunzapp desarrolló una herramienta que lleva el control y registro del uso de los *software* y acaba de lanzar una solución para optimizar el gasto en la nube de compañías.

Abarca explicó que, para cumplir este cometido, la plataforma opera con inteligencia artificial (IA), lo que permite automatizar la revisión de

contratos e información financiera de los *software* de las empresas.

En tanto, del Castillo, señaló que en Latinoamérica el segundo gasto más grande de las empresas es el *software*. “Y para 2028 se pronostica que se duplique y sea el principal gasto”, dijo.

Comentó también que llegaron a Kushki a través de Óscar Quevedo, fundador de la startup QvO -adquirida

por el unicornio ecuatoriano- y actual *general partner* de Minga Ventures.

Luego de varias conversaciones y sortear un *due diligence* (revisión financiera) firmaron el contrato que los “valida” en el mercado.

“Más allá del logo y lo que representa, lo vemos como un validador importante por el tipo de empresa que es, una fintech que pide validaciones de seguridad y logramos



Francisco Abarca, Laura del Castillo y Alfonso Brown, fundadores de Kunzapp.

pasar”, afirmó del Castillo.

Precisamente, en Ecuador buscan nuevos clientes, con conversaciones con bancos y empresas tecnológicas.

A la par, hace unas semanas estrenaron Kunzapp Cloud Optimization, que asigna de manera eficiente los recursos según la demanda en la nube.

Del Castillo explicó que la tecnología garantiza que los recursos en la nube estén alineados con “las necesidades cambiantes de las compañías con una reducción de 30% en las facturas mensuales”.

Por otro lado, Abarca adelantó que este año buscan consolidar su operación en México y Colombia, y exploran ingresar al mundo transaccional, para “sacar nuestras propias tarjetas y poder ser un medio de pago y controlar desde inicio a fin toda la línea de *software* de la empresa”, dijo.