



Profundiza más

Recurso de Profundización

Clase 5

Caso de Estudio: Kushki – El primer unicornio ecuatoriano

Kushki es una fintech ecuatoriana fundada en 2017 por **Aron Schwarzkopf** y **Sebastián Castro**, dos emprendedores que se conocieron en Estados Unidos mientras estudiaban y trabajaban en el sector de tecnología financiera. Ambos ya contaban con experiencia previa en emprendimientos tecnológicos, como Leaf, una caja registradora móvil que vendieron exitosamente en 2014. Inspirados por los desafíos del sistema de pagos en América Latina, decidieron crear una plataforma que conectara a los comercios con los distintos medios de pago disponibles en cada país. El nombre Kushki, que significa dinero en kichwa, refleja su compromiso con las raíces ecuatorianas y la inclusión financiera regional.

Las alianzas estratégicas fueron fundamentales para el crecimiento de Kushki. Desde sus inicios, la empresa estableció colaboraciones con bancos, redes de pago como Visa y Mastercard, y plataformas tecnológicas regionales. Estas alianzas permitieron a Kushki operar como adquirente regional no bancario, gestionando directamente la transaccionalidad de punta a punta. Además, su modelo de negocio basado en API unificadas facilitó la integración con grandes empresas como Rappi, Cabify y Movistar, lo que impulsó su expansión a países como Colombia, México, Perú, Chile y Estados Unidos.

El networking ha sido un recurso intangible clave para Kushki. Sus fundadores aprovecharon sus redes de contacto en el ecosistema tecnológico de Estados Unidos y América Latina para atraer inversionistas, formar equipos multidisciplinarios y establecer relaciones con actores clave del sector financiero. La empresa ha participado activamente en rondas de inversión con fondos como Kaszek Ventures, SoftBank Latin America Fund y DILA Capital, lo que ha fortalecido su reputación y visibilidad en el ecosistema emprendedor regional. Además, Kushki promueve una cultura organizacional abierta y colaborativa, con más de 700 empleados trabajando remotamente desde 14 países.

Kushki ha desarrollado una infraestructura tecnológica robusta basada en API, que permiten realizar pagos con tarjeta, efectivo, transferencias y billeteras móviles. Su tecnología incluye sistemas de tokenización, protección contra fraude, cobros recurrentes y dispersión de fondos. Esta plataforma ha sido diseñada para adaptarse a las regulaciones y necesidades específicas de cada país, lo que ha sido crucial para su escalabilidad. Además, la empresa ha invertido en innovación constante, posicionándose como una 'paytech' que no solo procesa pagos, sino que transforma la experiencia financiera digital en América Latina.

Preguntas para resolver del caso de estudio

1. ¿Qué papel jugaron las alianzas estratégicas en la expansión regional de Kushki?
2. ¿Cómo ha utilizado Kushki el networking para posicionarse en el ecosistema fintech?
3. ¿Qué recursos tecnológicos han sido clave para el crecimiento de Kushki?