

Fecha: 30-01-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Innovacion
Tipo: Noticia general
Título: Xpendit cierra su primera ronda con un total de US\$ 1,5 millones y prepara aterrizaje en México

Pág.: 3
Cm2: 414,0

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

LA OTRA FINTech DETRÁS DEL COFUNDADOR DE XEPÉLIN, FELIPE PUNTARELLI:

Xpendit cierra su primera ronda con un total de US\$ 1,5 millones y prepara aterrizaje en México

Los cofundadores de Xpendit Felipe Puntarelli (al centro), junto a Nicolás Ramos y Martín del Castillo.

“Con la ampliación de la propuesta de valor, vamos a lograr eliminar los reembolsos y después controlaremos los viáticos”.

FELIPE PUNTARELLI
Cofundador y CEO de Xpendit.

Control y trazabilidad en tiempo real sobre cada peso que está gastando cualquier colaborador de una empresa. Y, además, de forma rápida y simple para ellos. Esa fue la meta que unió al experimentado emprendedor, Felipe Puntarelli, con los jóvenes ingenieros Nicolás Ramos y Martín del Castillo, quienes en conjunto lanzaron hace un año Xpendit. Una plataforma

que automatiza la gestión de los gastos operacionales integrando herramientas como IA y plataformas como WhatsApp.

Hoy, la *startup*, a la que luego se sumó Diego Philippi, ya cuenta con más de 80 clientes corporativos en Chile y alista su próximo aterrizaje a México. Esto como parte del proceso de internacionalización, que viene a consolidar el uso que ya hacen de la tecnología algunos usuarios de compañías con presencia regional.

Felipe Puntarelli, CEO de Xpendit y cofundador de Xepelin, señala que el reto es ofrecer un solución integral que resuelva uno de los principales “dolores” corporativos en costos, planificación y tiempo. La primera tecnología es el B2B SaaS para los gastos del colaborador. Este toma con su teléfono una foto de la bo-

La *startup*, que automatiza la gestión de gastos operacionales de las empresas integrando herramientas como IA y plataformas como WhatsApp, está trabajando en nuevas soluciones que apuntan a resolver los reembolsos y viáticos. Lo más próximo es el lanzamiento de una tarjeta de crédito de prepago con un banco. **MARISA COMINETTI**

leta y la envía por WhatsApp. La información es recibida de forma automática, como también su procesamiento por la integración con el ERP.

El modelo de negocio se basa en el cobro mensual de una licencia anual a la compañía-cliente por cada usuario activo en la plataforma.

NUEVOS NEGOCIOS

Sobre los nuevos planes de la *fintech*, Puntarelli cuenta que acaban de cerrar su primera ronda de financiamiento, con el ingreso de los fondos de *venture capital* chilenos WeBoost, que lideró la operación, Minga e Imagine Ventures, además de Kuiper VC de México.

En total fue un levantamiento pre semilla por US\$ 1,5 millones entre los VC, que aportaron poco más de US\$ 750 mil, y los ángeles que fueron los primeros en invertir y entre los cuales están Sebastián Kreis (Xepelin), Hernán Orellana (BCI); Rodrigo Irrázaval (MOK), Ignacio Belmar (Krip), y Michael Everdard (Belltech).

Los fondos, precisa el CEO, serán destinados principalmente para la infraestructura de las nuevas tecnologías, el fortalecimiento del equipo y la expansión

por Latinoamérica. Sobre este último punto, adelanta que ya están trabajando un MVP con un cliente mexicano, al que espera sumar otros dos más en el corto plazo. Incluso, dice que en el segundo semestre se instalará por un año en Ciudad de México para impulsar la operación azteca, con equipo local.

Asimismo, adelanta que este año ampliarán su oferta, con una nueva línea de negocio: medios de pago.

Para ello ya cerraron una acuerdo con un banco. Será una especie de tarjeta de crédito de prepago para los colaboradores, quienes tendrán un monto para utilizar en los gastos relacionados con su trabajo. También afirma que están en conversaciones con otras entidades, como una caja de compensación con la cual están definiendo un piloto.

“Con la ampliación de nuestra propuesta de valor vamos a lograr eliminar los reembolsos y después controlaremos los viáticos”, dice.

En todos estos últimos casos, el plan de cobro a las empresas será bianual.



JOSE LUIS RIVETT