

## **Kuona, la compañía que ayuda a las marcas de productos de consumo a resolver sus desafíos en precios y promociones mediante Inteligencia Artificial, anuncia una ronda de \$6 millones de dólares**

- *El nuevo capital impulsará los esfuerzos de expansión de la empresa en América Latina, Europa y EE. UU.*

**San Francisco, CA 16 de diciembre, 2022** — [Kuona](#), la plataforma inteligente de SaaS que utiliza *machine learning* para optimizar automáticamente los precios de los productos, las promociones y los inventarios de las empresas de productos de consumo (CPG) y los minoristas, anunció una ronda inicial de \$6 millones de dólares. La ronda fue liderada por COMETA y contó con la participación de Seaya Cathay Latam y FEMSA Ventures. El capital se utilizará para expandir la presencia y el equipo de Kuona en zonas geográficas clave, que incluyen América Latina, Europa y Estados Unidos.

Con sede en Monterrey, México, Kuona fue fundada en 2017 por Chema Sanroman y Agustín Magaña, quienes combinan décadas de experiencia en ciencia de datos, inteligencia artificial (IA) y gestión de precios e ingresos (*revenue management*) de productos de consumo. La compañía se propuso ayudar a que las competitivas industrias minoristas y de CPG se adapten mejor a la cambiante dinámica del mercado de consumo, aprovechando herramientas basadas en datos para predecir la demanda y rastrear el comportamiento del cliente.

Hoy en día, la mayoría de las empresas de CPG ejecutan miles de promociones por mes y gastan millones de dólares, pero el 80% de estas actividades no generan ganancias. Kuona ayuda a las marcas de CPG y minoristas a aumentar drásticamente el ROI de sus promociones mientras que mantienen o aumentan sus ventas. **Al integrarse con sus clientes para capturar datos en tiempo real y al aprovechar las redes neuronales para generar simulaciones con un alto nivel de precisión (hasta el 97%), Kuona brinda una solución mucho más efectiva y rentable.** Después de iniciar operaciones en Brasil, la compañía ya es rentable y opera en cinco países mientras atiende a importantes clientes en todo el mundo, como Coca-Cola y las tiendas de OXXO.

“Cuando se trataba de optimizar las promociones, analizamos varias empresas antes de elegir a Kuona”, dijo un vocero de OXXO. “Nuestro equipo eligió a Kuona por su experiencia en la industria y la precisión de sus redes neuronales, lo que se traduce en mejores resultados. El enfoque automatizado de la empresa lo coloca por delante de otras soluciones y su naturaleza flexible y situada en la nube nos permite adaptarlo a nuestras necesidades específicas”.

“Nuestro producto es de naturaleza global y cuenta con capacidades omnicanal versátiles, que funcionan de manera efectiva para el comercio moderno (supermercados, tiendas de conveniencia), el comercio tradicional (tiendas familiares) y las principales organizaciones de

comercio electrónico”, dijo Chema Sanroman, CEO y co-fundador de Kuona. “Si bien los mercados de consumo varían mucho, podemos adaptarnos a los datos disponibles en cada país”.

“Las tasas de retención y los índices de ventas adicionales de Kuona son de primer nivel, lo que demuestra el valor tangible que los clientes encuentran en la solución”, dijo Rafael de Haro, co-fundador y *managing partner* de COMETA. “Hablando con los clientes de Kuona, pudimos valorar lo crucial que se han convertido los resultados de la plataforma para sus procesos de toma de decisiones, y que ciertas variables como el margen y los impactos esperados de la cantidad vendida les han permitido determinar el momento preciso para la ejecución de sus campañas. Haber adquirido y retenido con éxito clientes en diversas industrias y en más de cinco mercados diferentes, ha colocado a Kuona en camino a convertirse en un jugador global.”

“Acelerar la digitalización significa que los responsables de la gestión de ingresos (*revenue managers*) tienen una cantidad cada vez mayor de datos para informar sus decisiones”, dijo Federico Gómez Romero de Seaya Cathay Latam. “Sin embargo, sin las herramientas adecuadas, la información permanece fragmentada y aprovecharla es extremadamente difícil. El producto único de Kuona, diseñado específicamente para las industrias minoristas y de CPG, ofrece un proceso completamente automático desde la integración de datos hasta la recomendación final. El equipo excepcional de Kuona construye una tecnología innovadora y un modelo de negocio que tendrá un impacto positivo y duradero mucho más allá del mercado latinoamericano”.

#### **Sobre Kuona**

Kuona Analytics es un SaaS empresarial que ayuda a algunas de las marcas de consumo y minoristas más grandes del mundo a optimizar sus precios, promociones comerciales e inventarios utilizando inteligencia artificial. Kuona opera en Estados Unidos, México, Brasil, Perú y Ecuador. La empresa participó en el programa Y Combinator Fellowship y cuenta con el respaldo de varios fondos con sede en EE. UU., incluidos Stage Venture Partners y Muse Capital. Kuona actualmente ofrece dos productos diferentes, que son:

- **Kuona Price and Promotion Optimization:** permite a las empresas calcular automáticamente el desempeño real de las actividades históricas y vigentes, y optimizar las actividades futuras.
- **Kuona Perfect Order:** Crea el pedido óptimo que permite aumentar la venta, disminuir las devoluciones de mercancía y el desabasto por punto de venta.

Obtenga más información en: <https://kuona.ai>

#### **Sobre Cometa**

COMETA es una firma de capital de riesgo que invierte en empresas de tecnología en etapa inicial que atienden a los mercados de habla hispana. La cartera de empresas de COMETA incluye Bitso, Cabify, Gaia, Kueski, Simetrik y Welcome Tech, entre otras.

Más información en: <https://cometa.vc>.

Contacto: [info@cometa.vc](mailto:info@cometa.vc).

#### **Tania Rojas**

Senior Analyst

[tania.rojas@miranda-partners.com](mailto:tania.rojas@miranda-partners.com)

+52 7441232919

#### **Sofia Fraser**

Analyst Senior

[sofia.fraser@miranda-partners.com](mailto:sofia.fraser@miranda-partners.com)