LITORALPRESS

Fecha: 26-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Colombiana yuno quiere el liderazgo mundial en pagos digitales al triplicar ingresos y crecer 500% en 2025

Pág. : 10
Cm2: 650,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Colombiana Yuno quiere el liderazgo mundial en pagos digitales al triplicar ingresos y crecer 500% en 2025

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Juan Pablo Ortega, CEO y cofundador de Yuno, también cofundó Rappi en abril de 2015.

Desde Nueva York, Singapur y próximamente Catar, la fintech de origen colombiano Yuno está consolidando su posición como uno de los jugadores más ambiciosos del ecosistema global de infraestructura de pagos.

Cofundada en 2022 por Juan Pablo Ortega -quien además es conocido por haber liderado el nacimiento de la plataforma de *delivery* Rappi, en 2015- la empresa ha crecido de forma explosiva en los últimos años: a la fecha procesa "millones de pagos diarios" en más de 140 países.

Con un modelo de negocios B2B centrado en grandes clientes -como McDonald's, el diario chileno El Mercurio, ComparaOnline, la misma Rappi, los gimnasios SmartFit y la firma de viajes compartidos, Indrive- Yuno se presenta como una plataforma que permite a las firmas gestionar de forma integral sus pagos digitales, desde métodos tradicionales hasta opciones como *wallets*, efectivo en tiendas físicas (como lo que ofrece Oxxo en México) o incluso los *stablecoins* en Argentina.

"El año pasado triplicamos ingresos y este año vamos camino a hacerlo nuevamente", adelantó Ortega en entrevista con **DFSUD.**

Además, dijo que proyecta un crecimiento de 500% en volumen procesado para este 2025.

Todo ello sin nuevas rondas de financiamiento a la vista: "Afortunadamente estamos en una posición financiera bastante fuerte. No tenemos necesidad de levantamiento de capital para lo que resta del año. De hecho, tenemos un plan sólido para llegar al *breakeven* a inicios del próximo año", aseguró.

Eso sí, dijo que están "constantemente en conversaciones con inversionistas, bancos y con empresas que podrían agregar mucho valor al ecosistema de Yuno", por lo que no están cerrados a "hacer nuevos movimientos que sean estratégicos y ayuden a solidificar el crecimiento del negocio".

En el recorrido de tres años, ya han contado con el respaldo de reconocidos actores del venture capital global: el fondo de inversión estadounidense Andreessen Horowitz, la firma argentina Kaszek Ventures, Tiger Global, Monashees y DST Global Partners.

"Ellos nos dieron el respaldo económico para crear un equipo increíble de ingenieros alrededor del mundo y logramos, en tiempo récord, desarrollar una tecnología que puede ser de las más avanzadas de procesamiento de pagos del mundo. Eso lo vemos en los resultados y en el respaldo de los clientes", detalló.

Consultado sobre el foco del negocio a mediano plazo, Ojeda respondió: "El año pasado ya fue el año del crecimiento; este será el de la consolidación del negocio".

Adelantó que pronto estarán anunciando la ubicación de su nueva oficina en Europa mientras avanzan en la instalación en el Medio Oriente; puntos que vienen a sumarse a las oficinas en Nueva York.

También -dijo- habrá novedades de empresas que se sumarán al portafolio, "solo en Asia, sino en Europa, EEUU y Medio Oriente, además de Latinoamérica, donde ya estamos bien afianzados".

"No hay otro orquestador de pagos con nuestra cobertura. Algunos son fuertes en México o Europa, pero no hay nadie que compita con nosotros en Asia y América Latina al mismo tiempo", afirmó el colombiano.

> Con respaldo de Andreessen Horowitz y Kaszek Ventures, la fintech fundada por Juan Pablo Ortega ya opera en 140 países y prevé alcanzar el *breakeven* en 2026.

> Chile "podría estar en el top 3 de la región en términos de adopción. Con la apertura del mercado adquirente, tras unos años de monopolio por parte de Transbank, vemos un ecosistema mucho más dinámico".

Diferenciación y escalabilidad

La empresa dice hacer entre 10 y 15 nuevas integraciones por mes, lo que Ojeda atribuye tanto a su equipo de ingeniería como a su red global de expertos en pagos, muchos de ellos exejecutivos de PayPal, Uber, Google Pay, Worldpay y JPMorgan. Esto, señaló, les da no solo capacidad técnica, sino también acceso directo a los jugadores clave del ecosistema financiero en cada país.

Además, la plataforma ofrece herramientas exclusivas como Monitors, que detecta fallas en tiempo real y redirige automáticamente las transacciones a otro adquirente para evitar pérdidas de ingresos.

Según el ejecutivo, eso ha sido la clave del crecimiento. Actualmente cuentan con más de 450 integraciones con adquirentes, bancos y métodos de pago en todo el mundo.

Además, su infraestructura, desplegada en múltiples nubes "ofrece redundancia y continuidad operacional incluso ante fallos críticos".

Mirada a América Latina

Ortega conoce bien la región. Desde los altos niveles de bancarización en Brasil -donde Pix ha revolucionado el ecosistema- hasta el predominio del efectivo en México, son vistas por el cofundador como una oportunidad de crecimiento.

"Por ejemplo, en México el reto es cultural, pero también es una gran oportunidad. La gente necesita pagar y nosotros damos las herramientas para hacerlo", comentó.

Chile, en tanto, destaca por su adopción tecnológica y bancarización. "El país podría estar en el top 3 de la región en términos de adopción. Con la apertura del mercado adquirente, tras unos años de monopolio por parte de Transbank, vemos un ecosistema mucho más dinámico", dijo.

Ortega, que ayudó a construir el primer unicornio en Colombia, no oculta su ambición: "Rappi me enseñó que no hay límites. Con Yuno queremos demostrar que desde América Latina se puede construir una empresa global, eficiente y tecnológica de clase mundial".