

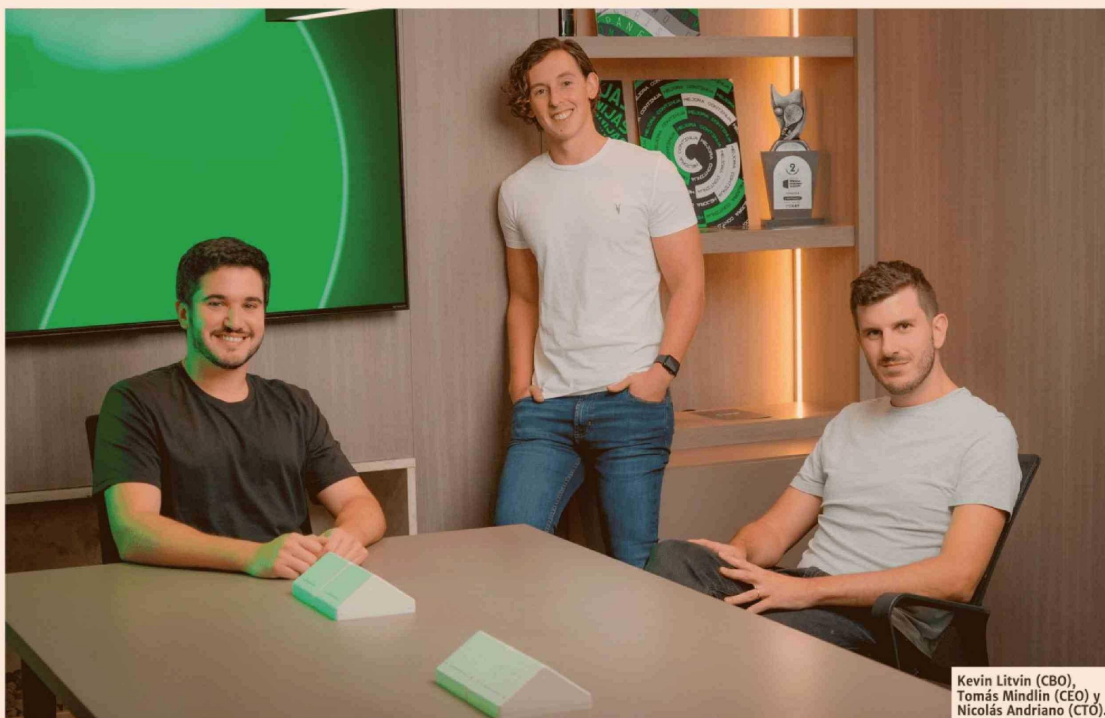
Fecha: 24-02-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 16
Cm2: 622,2

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

16.150
48.450
■ No Definida

Título: Tapi se consolida en México y refuerza su expansión regional tras levantar US\$ 27 millones



Kevin Litvin (CBO),
Tomás Mindlin (CEO) y
Nicolás Andriano (CTO).

POR CONSTANZA BRICEÑO R.

Tomás Mindlin es argentino, tiene 33 años, es ingeniero industrial del Instituto Tecnológico de Buenos Aires y cuenta con un máster en Finanzas de Queen Mary University of London. Desde hace cuatro años y dos meses es el CEO de Tapi, una compañía que opera como una red de pagos y que brinda infraestructura a bancos, fintech y tiendas físicas.

La plataforma permite que pagos de servicios como luz, agua, gas o telefonía puedan realizarse a través de portales digitales, ofreciendo a las entidades financieras una única conexión para centralizar este tipo de transacciones.

El proyecto nació en 2020, cuando Mindlin, junto a sus socios Kevin Litvin y Nicolás Andriano, creó Tapi, una billetera digital que buscaba transformar el pago físico en una experiencia móvil. Sin embargo, al advertir la alta competencia en el mercado orientado al consumidor final, decidieron cambiar el foco hacia los proveedores de servicios y desarrollar infraestructura digital para el sistema financiero.

Impacto regional

Actualmente, Tapi está presente en Chile, Argentina, Colombia, Perú y México. Es justamente en este último país donde hoy tiene su segunda sede y donde ha registrado el mayor crecimiento.

"Tuvimos muchísima tracción a nivel regional, pero de a poco México se empezó a despegar del resto. Creo que esto responde a múltiples

Tapi se consolida en México y refuerza su expansión regional tras levantar US\$ 27 millones

■ La fintech argentina que está presente en cinco países, entre ellos Chile, proyecta triplicar sus cifras en todos los indicadores durante 2026.

factores, pero especialmente a la alta dependencia del efectivo. Cuando llegamos no existían soluciones como la nuestra; básicamente la alternativa era ir a pagar al kiosco de la esquina", explica Mindlin.

A fines de junio de 2025, la presencia de la empresa en México se fortaleció tras la compra de Arcus a Mastercard. La operación le permitió sumar más de 55 mil puntos físicos de pago y convertirse en la red más extensa del país.

"El mercado mexicano crece muy rápido y su tamaño es enorme. Si sumamos Chile, Colombia y Argentina, no alcanzamos las cifras de México. Esa es una oportunidad que surge del menor nivel de desarrollo y de todo lo que aún queda por hacer", señaló el ejecutivo.

En México cuentan con más de 50 empresas como clientes, entre

ellas Mercado Pago, Bankaool, Nubank, Stori y Santander. Solo en 2025, el país generó 200 millones de transacciones, representando el 80% de la facturación total de la compañía. Para 2026, proyectan que esa cifra alcance el 90%.

Sobre el resto de la región, Mindlin afirma que Chile es el país con mayor nivel de digitalización, aunque considera que su red bancaria todavía no alcanza el desarrollo de otros mercados globales.

Además, destacó el vínculo de la firma con el país, ya que Cristóbal Piñera, empresario e hijo del ex-Presidente Sebastián Piñera, fue uno de los inversionistas ángeles que apoyó a Tapi desde sus inicios. "Siempre nos ayudó y apoyó mucho. Creo que una parte importante de lo que somos en Chile también se debe a su respaldo", comentó Mindlin.

Cristóbal Piñera fue uno de los inversionistas ángeles que apoyó a la startup.

En Colombia, adelantó que en los próximos dos años habrá cambios relevantes en la estructura del negocio, donde ya operan con Nubank. En Argentina, en tanto, trabajan con empresas como Mercado Pago, Naranja X y distintos bancos.

Perú, reconoció, ha sido el mercado con el avance más lento. No obstante, señaló que están colaborando con algunos de los principales bancos del país, como Banco Falabella, con el objetivo de fortalecer su presencia.

Desafíos

A comienzos de este año, Tapi anunció el cierre de una ronda Serie B por US\$ 27 millones. La operación fue liderada por el fondo Kaszek y contó con el apoyo de inversores como Endeavor Catalyst y Latitud.

"El 2025 fue mucho más de lo que esperábamos todos (...) Creo que ahora el 2026 nos pone en una situación muy buena, con una red muy armada y nos deja crecer, hacer cosas más agresivas e interesantes", dijo el CEO.

Si bien reconoce que será difícil superar los récords del año anterior, proyecta alcanzar más de US\$ 100 millones en ingresos hacia fines de este año. "Creemos que podemos lograrlo con el equipo que tenemos, con nuestros clientes actuales y con los nuevos acuerdos que estamos cerrando, además de la fortaleza de nuestro producto y nuestra red".

Actualmente, la compañía procesa más de 20 millones de transacciones mensuales, que en 2025 representaron más de US\$ 6.000 millones en volumen. Para 2026, la meta es triplicar las cifras en todos los indicadores del negocio.

Otro de los focos será potenciar *tapipay*, una plataforma de cobranza automática lanzada a fines de 2025 en México, orientada a democratizar el acceso a sistemas de pago para empresas grandes y pequeñas, como colegios, aseguradoras y otros prestadores de servicios.

Hoy, el 70% del equipo de Tapi tiene perfil técnico, y Mindlin destaca como uno de los desafíos permanentes seguir fortaleciendo el talento interno. "Ver chicos que entraron a Tapi en su primer trabajo y verlos crecer... para mí, es uno de los mayores orgullos", concluyó.