

¿El próximo unicornio? La fintech Pomelo busca "duplicar el tamaño del negocio en 2025"



■ El CEO de la firma argentina contó a DFSUD cómo buscan consolidarse como actor clave en la transformación digital de los pagos en América Latina, de la mano de clientes como MACH, Itaú, Bancolombia y Rappi.

POR KAREN FLORES BECERRA

No es novedad que América Latina está en un proceso de transformación en cuanto a su ecosistema de pagos. La aparición de sistemas móviles o billeteras digitales están dominando la escena, llevando a la banca tradicional y a las fintech a formar alianzas.

En este contexto nació Pomelo, una startup argentina fundada en 2021 por Gastón Irigoyen, Juan Fantoni y Hernán Corral, que proporciona infraestructura tecnológica para la emisión, procesamiento y la gestión de tarjetas prepago, débito y crédito.

La compañía ingresó a la comunidad de Global Innovators del World Economic Forum (WEF) en noviembre de 2024 y a fines de la semana pasada fue incluida por la brasileña Distrito como una de las candidatas a ser "unicornio"; es decir, lograr una capitalización de US\$ 1.000 millones este año.

Pero ello no le quita el sueño a Irigoyen, quien aseguró que no tienen una hoja de ruta enfocada en ello sino en seguir impulsando

el negocio, con la meta de duplicar su tamaño este 2025.

"Nuestra estrategia es hacer crecer la empresa de manera orgánica y agregando valor. Después, si alcanzamos una evaluación o una categoría, va a ser más una consecuencia que un objetivo en sí mismo. Así que realmente no hay nada que estemos haciendo proactivamente para convertirnos en unicornio", señaló en entrevista con DFSUD.

"Creo que cada vez hay más confianza en la solución de Pomelo y cómo nuestra tecnología está apta para los grandes jugadores en cada uno de los distintos países. Estoy muy contento con el crecimiento de 2024 y, de hecho, esperamos prácticamente volver a duplicar el tamaño del negocio en 2025. Creemos que todavía hay muchas oportunidades por delante", agregó

Apuesta modernizadora

La génesis de Pomelo surge de una frustración compartida por sus fundadores. Con experiencia en el ecosistema financiero, identificaron que la infraestructura tecnológica

Gonzalo Irigoyen, CEO y cofundador de Pomelo.

de pagos en América Latina seguía operando con sistemas desarrollados en los años '80 y '90. Esto representaba un desafío para lanzar soluciones de pago modernas y escalables en la región.

Con esta premisa y el auge de nuevos activos digitales como las criptomonedas, la firma logró captar rápidamente la atención de inversionistas globales. Su primera ronda de capital semilla en 2021 recaudó US\$ 10 millones, liderada por fondos como Monashees, Sequoia, Latitud e Index Ventures.

Luego, siguieron con una serie A por US\$ 53 millones en dos tramos de US\$ 35 millones y US\$ 18 millones, respectivamente para alcanzar, en enero de 2023, una valoración estimada en US\$ 300 millones.

Su última ronda, una serie B en enero de 2024, le permitió recaudar US\$ 40 millones, con la participación de Kaszek Ventures.

Actualmente, Pomelo opera en Argentina, Brasil, México, Colombia, Perú y Chile, con la misión de reducir los tiempos de implementación de tarjetas de pago para empresas. Su tecnología ha logrado acortar

procesos de emisión de 15 meses a un promedio de tres meses, con casos en los que se ha conseguido en apenas nueve días.

De esta manera, además de una diferenciación que apunta a la rapidez, escalabilidad, transparencia y personalización, la fintech pretende desarrollar una propuesta de valor local tanto en términos regulatorios como en funcionamiento.

Proyecciones de 2025

Actualmente, Pomelo tiene una cartera de clientes que suma a unas 135 empresas y, pese a que en su nacimiento apostaron por promover la modernidad en la banca, desde la empresa señalaron que todavía el 95% de la industria tiene pendiente un verdadero proceso de transformación digital.

En 2024, logró duplicar el negocio en cuanto a volumen de facturación y las transacciones se quintuplicaron. Este año esperan replicar dicha meta de la mano de clientes como Mach, Metro de Santiago, Itaú, Bancolombia, Rappi e, incluso, otros jugadores internacionales como Western Union.

US\$ 40 MILLONES
 LEVANTÓ LA FIRMA EN SU ÚLTIMA RONDA SERIE B, EN ENERO DE 2024.