



7 Octubre de 2025 09:25 Mariana Malek

Akua levanta US\$ 13 millones y acelera su expansión como la "nueva autopista de pagos" en Latinoamérica

SHARE



Con operaciones en Uruguay y Colombia, la paytech cofundada por el uruguayo Juan José Behrend cerró una nueva ronda por US\$ 8,5 millones que elevó su capital total a US\$ 13 millones.

En 12 meses, Akua pasó de ser una idea a convertirse en una de las **fintech** con gran proyección de América Latina. La compañía —fundada por el colombiano **Carlos Marín**, el uruguayo **Juan José Behrend** y el brasileño **Rodrigo Rodrigues**— cerró una segunda ronda de inversiones en la que levantó US\$ 8,5 millones, que elevó el capital total levantado a **US\$ 13 millones** desde su creación hace un año.

La ronda fue coliderada por los fondos globales **Flourish Ventures** y **Cathay Latam**, con la participación de **Atlántico**, **Honey Island 4UM** (Brasil), **Krealo de Credicorp** (Perú) y **Simma Capital** (Colombia). También acompañaron inversionistas actuales como **Propel** —que había liderado la ronda pre-semilla junto a H2O— y un grupo de ángeles con amplia experiencia en fintech a nivel global.

"La infraestructura de pagos en la región ha sido históricamente fragmentada y obsoleta", señaló Marín en el anuncio difundido a los medios. "En Akua ofrecemos una plataforma regional diseñada desde cero en la nube, que permite a una nueva generación de empresas escalar **pagos digitales** sin fricciones", añadió.

Con operaciones en Uruguay y Colombia, Akua se preparaba para expandirse a Brasil, México, Argentina, Perú y Centroamérica.

Hacia una expansión regional con ADN uruguayo

Esta nueva ronda sirvió para validar "que la plataforma funciona y que el mercado la necesita", dijo a Forbes Uruguay Behrend, CTO y cofundador de la empresa. Además, adelantó que "ahora viene la fase de expansión".

"Nuestra primera ronda de inversión de US\$ 4,3 millones era para construir la plataforma, salir a producción y ganar tracción. Lo logramos en tiempo récord: diez meses para construir y 12 para tener clientes operando", recordó Behrend. "Literalmente hicimos algo que era imposible, como construir la plataforma desde cero a nivel mundial", agregó.

El foco ahora está en crecer en Argentina, Perú, México y Brasil. En el caso de Brasil, Akua contaba con un socio y varios asesores locales del sector. "Cada mercado es distinto. En Brasil estamos hablando con clientes grandes y también con agregadores más chicos que hoy son desatendidos. En México el proceso va a ser más largo, pero ya arrancamos y esperamos estar en producción dentro de un año o 18 meses", explicó.

El objetivo es claro: convertirse en el Amazon Web Services (AWS) del mundo de los pagos.

"Queremos que cualquier empresa que quiera convertirse en adquirente pueda hacerlo en menos de seis horas. Que pueda integrar la plataforma y salir a operar. Eso es lo que buscamos: democratizar la adquirencia en América Latina", señaló.

Pero la expansión no se quedará solo ahí: "La idea es crecer hacia África y para otros países latinoamericanos como Paraguay, Guatemala, El Salvador, etc", subrayó.

"Somos la nueva autopista de pagos en Latinoamérica"

En palabras simples, Behrend describió a Akua como "la autopista o la infraestructura por la cual se procesan los pagos de un comercio o de un e-commerce". Y agregó una metáfora que sintetizó el espíritu de la compañía: "Si querés ir de un pueblo A a un pueblo B, seguramente haya un camino de tierra. Nosotros construimos la autopista sobre ese camino para que, en lugar de que pase un solo auto, puedan circular infinitos al mismo tiempo, más grandes, más rápido y con menos fricción."

El modelo de negocio de Akua es el de Adquirencia como Servicio (AaaS), una infraestructura modular que permite a bancos, fintechs o agregadores lanzar su propio sistema de adquirencia en tiempos récord. "Nosotros no vamos a competir directamente a gigantes como Fiserv, Adyen o Mercado Pago. Nuestro cliente va a ser quien compita con ellos", explicó Behrend.

La velocidad de implementación fue uno de los principales diferenciales de la empresa. "Yo tengo conocidos que implementaron una plataforma de adquirencia y les llevó 18 meses. Nosotros migramos un adquirente en tres y ponemos en producción a agregadores de pagos en horas. De hecho, uno de nuestros clientes se integró en ocho horas y casi sin comunicación con nosotros", contó.

Además, Akua combinó su infraestructura de pagos con una capa de inteligencia artificial aplicada a toda la operación. "Cuando un cliente nuestro tiene 60 o 70 personas en la gestión de contracargos, con nosotros puede reducir esa cantidad drásticamente. Va a tener una reducción de costos, un incremento en eficiencia y menos riesgo humano", explicó Behrend.



Carlos Marín, Juan José Behrend y Rodrigo Rodrigues. Foto: Difusión.

En ese sentido, la compañía cuenta con **agentes de inteligencia artificial activos**, que permiten automatizar procesos como detección de fraudes, conciliaciones, atención al cliente y análisis en tiempo real. "Todo lo que creamos en tecnología y producto están en Uruguay. Es una comunidad muy grande de talento en pagos", señaló Behrend, quien también trabajó en dLocal y PedidosYa.

Uruguay, un hub regional de talento fintech

Aunque Akua tiene tres socios representando a Colombia, Brasil y Uruguay, la parte esencial de su desarrollo tecnológico se realiza desde Uruguay. "Tenemos personas en distintos países, pero muchas de las que están en tecnología y producto están en Uruguay. Es una comunidad muy grande de talento en pagos", señaló Behrend, quien también trabajó en dLocal y PedidosYa.

Para el CTO, la densidad de conocimiento uruguayo en la industria no fue casual. "Uruguay logra tener un talento en tecnología y pagos que es impresionante. Lo podemos comparar con el talento del fútbol: **somos pocos, pero a nivel global estamos muy bien posicionados**".

Desde Montevideo, Behrend observó un ecosistema en plena maduración: "Acá pasaron cosas únicas. Empresas como **dLocal**, **AstroPay** o **Directa24** fueron pioneras y eso generó una unidad de profesionales que saben construir fintechs desde acá. Nosotros somos parte de esa generación que aprendió a escalar tecnología regional desde un país pequeño".

Con una infraestructura capaz de procesar más de **50 millones de transacciones diarias**, Akua se perfila como uno de los actores clave en la próxima ola de modernización de **pagos digitales**. "Uruguay puede ser chico, pero tiene el talento y la visión para construir tecnología que escale al mundo", concluyó Behrend.

TAGS

Akua | multiadquirencia | Pagos digitales

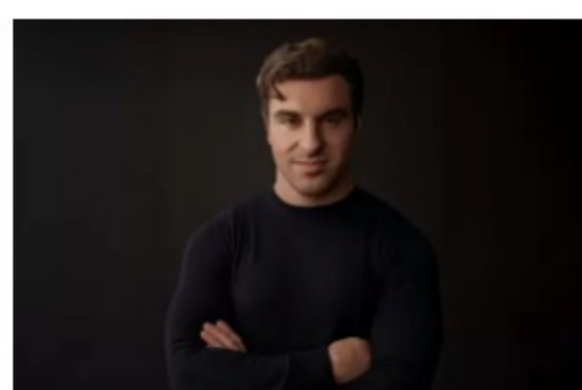
Más noticias >



Zorzal adquiere el 20,49% de Security Advisor: los detalles detrás del acuerdo entre el fondo uruguayo y la empresa de ciberseguridad



Apple redobla su apuesta por China en plena tensión comercial con Estados Unidos



Airbnb se mete en el negocio de turismo de eventos con una estrategia centrada en los viajeros jóvenes



La verdad detrás del boom de Tinder: por qué fracasó 17 veces fue la clave del éxito



Ganar fuera de la cancha: las marcas empiezan a crear sus estrategias para el Mundial 2026



La UEFA se centra en Netflix y Disney para un nuevo acuerdo sobre los derechos de la Champions League



El empresario más rico del fast-food: pasó de pescar salmón en Alaska a crear un imperio de pollo frito



Trabajó en Disney, diseñó robots y ahora quiere hacer que el cine sea tan simple como escribir un documento online

Today Innovación Liderazgo Money Negocios Lifestyle Millonarios Forbes Summit MediaKit Suscribirse

Forbes

