

Juan José Behrend, cofundador de Akua
FOTO: LEONARDO MAINÉ

Itaú Ventures invierte en Akua, la paytech con desarrollo en Montevideo

Mathías Buela

SHARE

El fondo de corporate venture capital hizo una inversión estratégica en la empresa cofundada por el uruguayo Juan José Behrend. El banco explora su tecnología para modernizar su negocio de adquirencia, y el país será el primer mercado de una alianza con proyección regional.

16 Noviembre de 2026 16.29

Itaú Ventures, el vehículo de corporate venture capital de Itaú Unibanco, invirtió en **Akua**, la compañía de infraestructura de pagos con inteligencia artificial cofundada por el uruguayo **Juan José Behrend**. El acuerdo incluye además la exploración de la tecnología de la startup en el negocio de medios de pago del banco, con Uruguay como primer mercado.

La inversión ya está firmada y ejecutada, confirmó a Forbes Uruguay Behrend, también CTO del proyecto, pero no informó el monto del acuerdo. Según explicó, se trató de una inversión estratégica que Akua abrió específicamente para Itaú, por fuera de sus rondas de financiamiento.

"La mirada de Itaú Ventures es invertir solamente en empresas que van a estar utilizando dentro del core de su negocio", dijo Behrend. De acuerdo con el ejecutivo, es la primera inversión del fondo en una empresa uruguaya.

De Cubo a Itaú Ventures

El vínculo empezó hace aproximadamente un año en Cubo Itaú, el hub de innovación del banco, donde Akua tiene su oficina en Montevideo. Behrend lo describe como una historia en tres pasos. "Somos miembros de Cubo, de Cubo nos llevan a Itaú Ventures y a Itaú Ventures le gusta para invertir porque nos ve como un gran aliado, no solamente para Uruguay, sino para toda la región", contó.

Itaú está presente en Uruguay, Paraguay, Chile, Colombia y Brasil. A partir de la experiencia local, ambas compañías podrán explorar sinergias en esos mercados. En paralelo, Akua trabaja a nivel comercial con el equipo local del banco, que avanza en la exploración de la tecnología de la startup para modernizar su plataforma de adquirencia.

"Uruguay es el primer mercado en el que estamos explorando incorporar la tecnología de Akua, con foco en la experiencia de nuestros clientes y en la seguridad de las operaciones", señaló **Diego Lanza**, director de Empresas y Nuevos Negocios de Itaú Uruguay, en el comunicado difundido a los medios por el banco.

Para Behrend, la elección de Uruguay tiene que ver con la confianza. Su padre, Juan Andrés Behrend, fue gerente general de Pos 2000 durante 20 años. "En el área de infraestructura financiera somos personas a las que ya conocen mucho, de mucha confianza y con mucho track record de trabajo", explicó. Akua trabaja en paralelo en Brasil, Colombia y Chile, aclaró.

Los comercios que cobran con Itaú van a notar el cambio, aunque todavía no hay fecha. "Se va a notar un montón de diferencias, pero todavía es muy pronto para decir cuándo", dijo Behrend. Según adelantó, tendrán acceso a una aplicación con una experiencia más moderna e interfaces de inteligencia artificial.

De 200.000 a 2 millones de pagos diarios

Akua nació en 2024 de la mano de Behrend, el colombiano Carlos Marín, su CEO, y el brasileño Rodrigo Rodrigues. Levantó US$ 4,3 millones en una ronda pre-semilla liderada por Propel y H2O, y en octubre de 2025 cerró una semilla de US$ 8,5 millones coliderada por Flourish Ventures y Cathay Latam, con participación de Atlántico, Honey Island 4UM, Krealo (de Credicorp) y Simma Capital. Así acumuló US$ 13 millones antes de la llegada de Itaú.

En aquel momento operaba en Uruguay y Colombia. Hoy procesa pagos en Colombia, Perú, Guatemala, Brasil, Uruguay y Argentina, y tiene un contrato firmado en Chile, donde todavía no empezó a operar. En enero, la empresa informaba unos 200.000 pagos por día. Hoy procesa entre 1,5 y 2 millones diarios. "Venimos rápido", resumió Behrend.

La compañía tiene más de 32 clientes firmados, todos del sector bancario, en los países donde opera. Algunos ya son públicos y otros se darán a conocer en los próximos meses.

Su modelo es el de adquirencia como servicio. Akua ofrece una plataforma modular y white label, construida en la nube y conectada directamente a Visa y Mastercard, que permite a bancos, fintechs y procesadores procesar pagos, gestionar riesgo y fraude y automatizar su operación. Cada institución puede contratar la plataforma completa o solo los módulos que necesita. "Nosotros no vamos a competirle directamente a gigantes como Fiserv, Adyen o Mercado Pago. Nuestro cliente va a ser quien compita con ellos", había explicado Behrend a Forbes Uruguay en octubre de 2025.

Lo que hace la IA

La plataforma tiene agentes de inteligencia artificial en cada módulo, conectados a distintas herramientas del ecosistema financiero y operando en tiempo real. Según las métricas que reportan los propios clientes, quienes usan toda la capa de IA reducen entre 60% y 80% el tiempo que dedican a la operación.

Behrend destacó el caso de un cliente en Colombia que pasó de ganar el 8% de sus contracargos (los reclamos en los que el titular de la tarjeta desconoce un cobro) a ganar el 30%. "En la industria, si sos muy bueno, ganás un 10% o 12%. Nosotros estamos en el 30", afirmó. Otro cliente en ese país mejoró su tasa de aprobación de pagos 12% frente a sus competidores.

Hecho en Montevideo

Aunque la empresa tiene equipo en distintos países, el desarrollo tecnológico se hace en Uruguay. "En Uruguay está el equipo que diseña y programa cada pieza de nuestra plataforma, y este acuerdo es en gran parte mérito de ellos. Que Itaú se asocie con tecnología hecha en Montevideo dice mucho del talento que hay en el país", afirmó Behrend en el comunicado.

Antes de fundar Akua, Behrend trabajó en dLocal, Pomelo y PedidosYa. Forma parte de una generación de profesionales que aprendió a construir fintechs regionales desde Montevideo, tras el camino que abrieron empresas como dLocal, AstroPay y Directa24. "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", había dicho a Forbes Uruguay el año pasado.

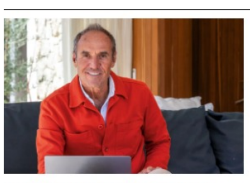
TAGS

Banca | calificación de riesgo | Ecuador | innovación financiera | Seguros

Popular

1. AccesoFácil: de organizar fiestas en Punta del Este a gestionar evento...
2. Sanrivatti, la marca creada por el uruguayo Santiago Sánchez, revel...
3. San José tendrá una planta de ensamblaje de camiones chinos...
4. Una pareja invierte US$16 millones en un hotel con estudio de...
5. La plataforma logística uruguaya que conecta el Caribe desde...
6. EXO Carrasco abre sus puertas: nace el nuevo hub corporativo de...
7. ¿Cuánto cuesta recibir al papa en Uruguay y quien aporta el dinero?

Más noticias ›



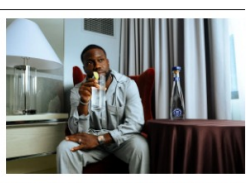
Guillermo Casarotti: fundó la marca de té premium Inti Zen, legó la empresa a sus hijos y ahora explora el negocio del aceites de oliva



Gucci bajó hasta un 30% el precio de algunos de sus productos, pero Louis Vuitton se resiste: qué pasa con el mercado del lujo



Space Jam cumple 30 años: el negocio de más de US$ 1.000 millones que nació de una publicidad de Nike



De Hollywood al tequila: la marca del humorista y actor Kevin Hart superó los US$ 200 millones en ventas



Amazon superó a Apple: cómo se convirtió en la mejor empresa de Estados Unidos

Today | Innovación | Liderazgo | Money | Negocios | Lifestyle | Millonarios | Forbes Summit | MediaKit | Suscribirse

Forbes URUGUAY



Términos y condiciones | Legales | Contacto | Valores y estándares editoriales | © 2026. Forbes Uruguay. Todos los derechos reservados.

amura