

Cómo logró Ripio lanzar una cripto card con alcance regional



rípio

Introducción

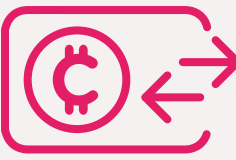


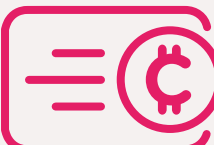
Ripio es una empresa líder en el desarrollo de tecnología cripto y blockchain con más de 10 años ofreciendo soluciones de criptomonedas a personas y empresas en Latam. Para seguir afianzando su posición en la región y optimizar la salida al mercado de su producto, buscaba un partner tecnológico con una solución integral para el lanzamiento de sus tarjetas.

En nuestra solución de emisión y procesamiento de tarjetas, Ripio encontró al aliado estratégico ideal para impulsar su Ripio Card en Argentina y seguir creciendo en toda la región. Así comenzó nuestro partnership, donde trabajamos para resolver todas las etapas de su proyecto de tarjetas cripto, en formato físico y virtual.

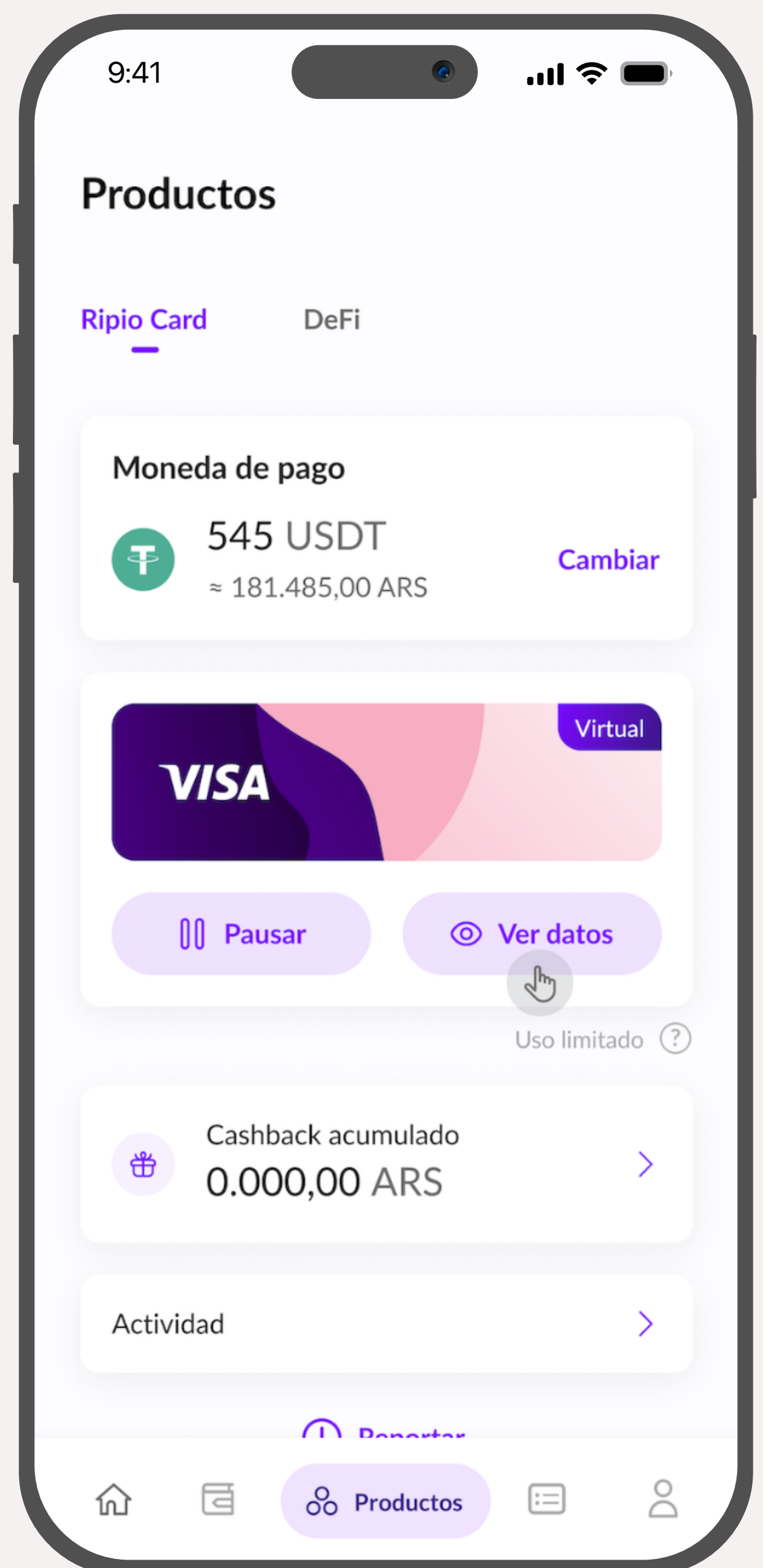


Soluciones cripto sencillas para toda la región: qué hace Ripio

Con un alcance de más de 8 millones de usuarios y presencia en 6 países de América Latina, Estados Unidos y España, Ripio ofrece una de las wallet cripto más completas y reconocidas de la región para la gestión de cripto activos. A través de su plataforma, los usuarios tienen una solución cripto 360°, con la cual podrán:

-  **Comprar, vender e intercambiar criptomonedas**
-  **Generar rendimientos**
-  **Conectarse al ecosistema web3**
-  **Realizar pagos con cripto**

Además, Ripio ofrece una infraestructura empresarial para corporaciones e instituciones financieras que desean brindar estos servicios a sus clientes de manera eficiente.



Qué buscaba Ripio para su negocio

Luego de su *boom* en Argentina y la rápida llegada a más países de Latam, Ripio fue por el objetivo de **lanzar tarjetas conectadas a su wallet**. Con esta herramienta adicional en su plataforma, sus usuarios podían contar con una nueva forma de transaccionar y hacer pagos en moneda fiat o cripto.

Para lograrlo, Ripio necesitaba un partner que:

- **Realice la gestión integral de estas tarjetas:** desde su procesamiento, personalización y embozado, hasta el envío a cada uno de sus usuarios;
- **Soporte el volumen de transacciones** de sus millones de usuarios;
- **Se sume al proyecto con la responsabilidad** de ser un eslabón entre Ripio y la bandera, para garantizar la rápida integración de la tarjeta a su plataforma en Argentina.



Hacia mediados del 2023, el éxito de Ripio ya se encontraba presente en Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y España. Por lo tanto, era clave para su negocio contar con un aliado estratégico capaz de dar una solución integral escalable y con los mejores estándares de seguridad del mercado para sus Ripio Cards.

¿Por qué Ripio nos eligió?

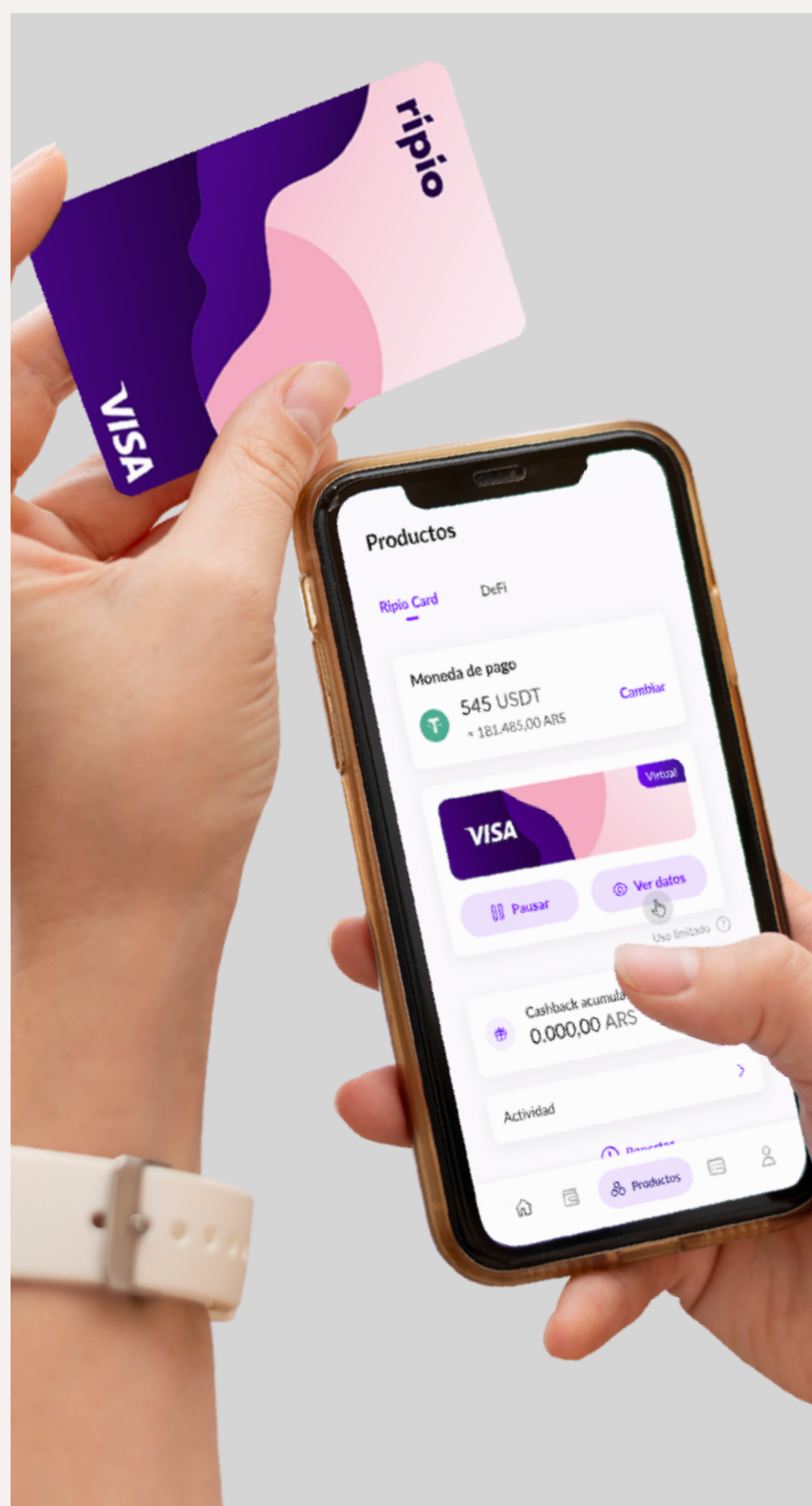
Para el lanzamiento de sus tarjetas en Argentina, Ripio encontró en nosotros al partner con el soporte de integración, la escalabilidad y la flexibilidad que estaba buscando.

“

Con Pomelo encontramos un partner que no solo aporta tecnología, sino que se convierte en un aliado estratégico en todas las etapas del proyecto. Su experiencia, velocidad y disponibilidad son simplemente incomparables.

*Karina Caudillo,
Head of Wallet de Ripio.*

”



Además, Ripio destacó los diferenciales que fueron claves a la hora de elegirnos:

Solución **completa y sin intermediarios**

Nuestra infraestructura tecnológica autónoma posee un servicio completo, lo que evita la necesidad de contratar más proveedores, para su funcionamiento. Un ejemplo de ello es que nos conectamos directamente a la bandera de las tarjetas, sin intermediarios, un diferencial muy importante en la industria. Para Ripio, esto fue un reflejo del compromiso que tenemos para habilitar el desarrollo de productos financieros de calidad en la región.

Partnership **integral**

Este punto fue considerado invaluable por Ripio para lograr el éxito que buscaban, ya que no nos limitamos a desarrollar solo la parte técnica, sino que participamos activamente en todas las fases del proyecto junto a los demás stakeholders.

Gran historial **cripto en Latam**

Gracias a nuestra experiencia en el mercado fintech de la región y el éxito de nuestra solución 360° de Cards para que las empresas lancen tarjetas cripto, demostramos estar a la altura de las expectativas de Ripio.

Actitud receptiva **y velocidad** **Pomelo**

Ripio destacó la receptividad y flexibilidad de nuestra customer experience para la rápida satisfacción de sus solicitudes y consultas. Con este apoyo dedicado que ofrecemos, generamos una impresión muy positiva en el lanzamiento de sus tarjetas y en instancias posteriores.

¿Cómo fue el lanzamiento de la Ripio Card?

El lanzamiento de la Ripio Card implicó la integración tanto de las tarjetas virtuales, como físicas, a su wallet a través de nuestra [solución de Cards](#). Además, cubrimos toda la instancia de fabricación y logística de las versiones físicas hasta llegar a las manos de sus usuarios.



Integración y procesamiento de tarjetas

Para ayudarlos en el procesamiento de sus tarjetas, primero estuvimos a cargo de abrir un proyecto con la bandera, que nos permitió iniciar una integración entre las partes involucradas: Ripio, el responsable de proveer el BIN Sponsorship y Pomelo. Esto representó diversos desafíos para nuestro equipo de Integraciones en cuanto a coordinación de tareas y tiempos, los cuales fueron exitosamente resueltos.

Una vez finalizada la integración de las tarjetas a su wallet, nos enfocamos en el rápido lanzamiento al mercado de sus versiones virtuales para que sus usuarios ya puedan utilizarlas. Con este objetivo, **incorporamos nuestro procesador de pagos**, solución que procesa en tiempo real todas las transacciones, online y físicas, realizadas con las tarjetas. La instantaneidad de esta etapa permite que los usuarios tengan una experiencia de compra seamless con su Ripio Card en todo el mundo.

Ahora sí, Ripio tenía todo listo para que iniciemos la etapa de logística y entreguemos a sus usuarios las tarjetas en versión física.

Logística al servicio de las tarjetas físicas

Para el lanzamiento de las tarjetas en versión física, no solo nos encargamos de proveerles el procesamiento de pagos antes mencionado, sino que también llevamos adelante su embozado, impresión y distribución. Es decir, **nuestros equipos realizaron la gestión integral de las Ripio Card físicas hasta que llegan a manos de sus usuarios.**

Esta etapa puso a prueba la flexibilidad y apertura de nuestro equipo de CardOps, teniendo en cuenta que era nuestro primer contacto con la embozadora elegida por Ripio. Sin embargo, una vez iniciado este nuevo vínculo, la integración fue rápida y exitosa. Pero no solo eso, sino que además generó un gran beneficio económico para Ripio: gracias a nuestros esfuerzos para mantener el mismo embozador, Ripio pudo aprovechar un lote de tarjetas que ya tenía fabricado y evitó comenzar el proceso nuevamente con otro proveedor.

Una vez listas las Ripio Card físicas, y para finalizar con nuestra misión, nos encargamos de coordinar el envío de cada tarjeta a manos de sus usuarios.

“

Estamos muy contentos de seguir consolidando nuestra posición de liderazgo con las cripto cards en Argentina - y en la región. Nuestra alianza con uno de los players cripto de mayor trayectoria en su industria sienta las bases para contribuir a su búsqueda de innovación permanente y continuar apoyándolos en su expansión internacional

Santiago Witis, Country Manager de Argentina y Chile en Pomelo.

”

Lo que **se viene**

Junto a nuestra solución de Cards regional, Ripio ya tiene el aliado ideal para salir a consolidar sus objetivos del próximo año: posicionarse como una empresa cripto referente no solo para personas, si no para empresas.

Gracias a nuestra robusta infraestructura de procesamiento de tarjetas, estamos listos para gestionar los nuevos usuarios de Ripio de este importante segmento. **¡Y así, acompañarlos mientras llevan sus negocios al próximo nivel!**

