

# Como a Ripio conseguiu lançar um cartão crypto de alcance continental



**rípio**

# Introdução

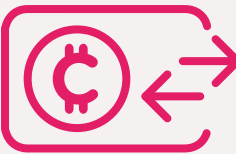


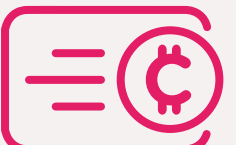
A Ripio é uma empresa líder no desenvolvimento de tecnologia cripto e blockchain com mais de 10 anos oferecendo soluções de criptomoeda para indivíduos e empresas na América Latina. Para fortalecer ainda mais sua posição no continente e otimizar o lançamento do seu produto no mercado, ela procurava um parceiro de tecnologia com uma solução completa para o lançamento de seus cartões.

**A empresa encontrou na nossa solução de emissão e processamento de cartões o parceiro estratégico ideal para impulsionar seu Ripio Card na Argentina e continuar crescendo em todo o continente. Assim começou nossa parceria, na qual trabalhamos para resolver todas as etapas de seu projeto de **cartão cripto – lançado em formato físico e virtual.****

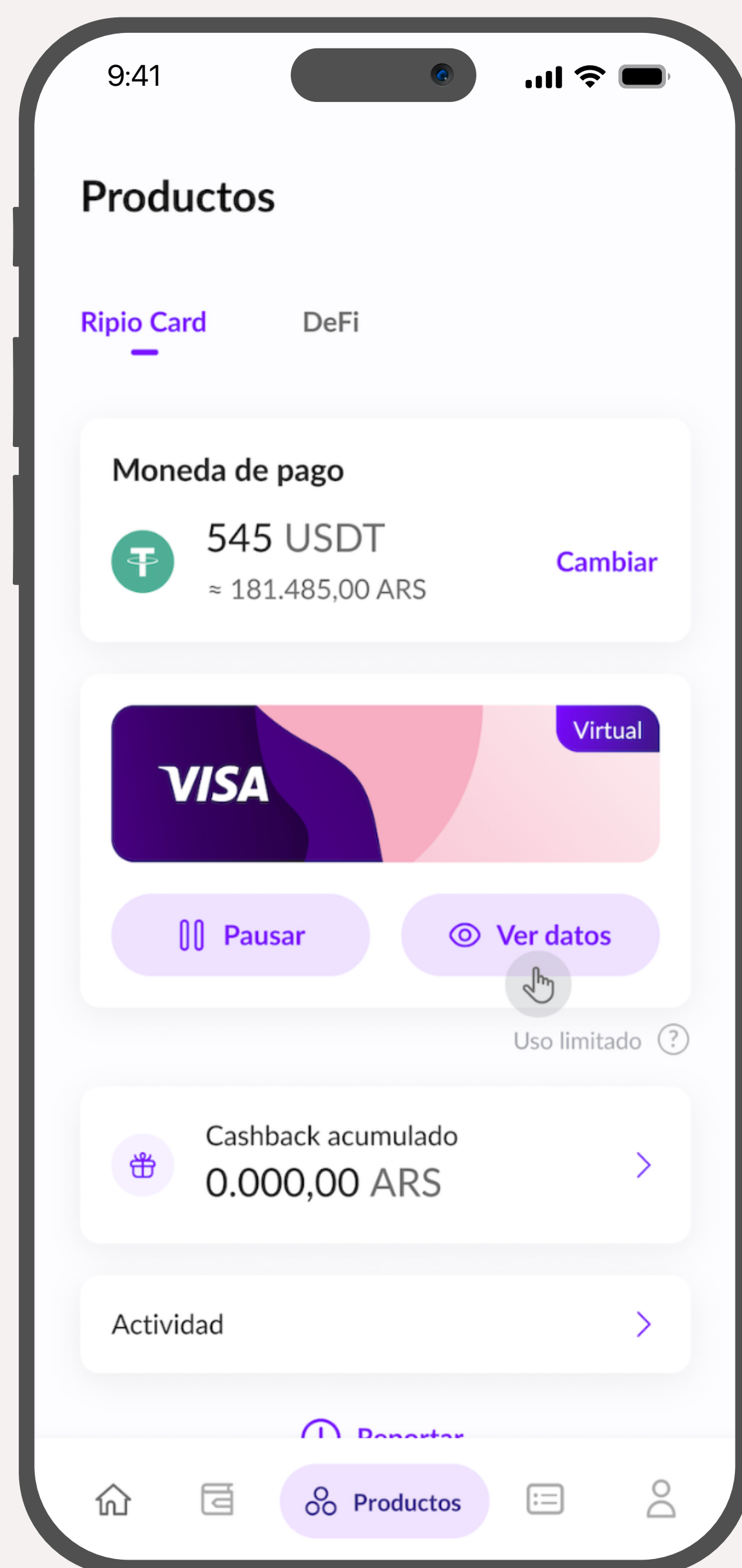


# Soluções cripto simples para a América Latina: o que a Ripio faz

Com um alcance de mais de 8 milhões de usuários e presença em 6 países da América Latina, Estados Unidos e Espanha, a Ripio oferece uma das wallets cripto mais completas e reconhecidas do continente para a gestão de ativos de criptomoedas. Por meio de sua plataforma, os usuários têm uma solução cripto 360°, com a qual podem:

-  **Comprar, vender e negociar criptomoedas**
-  **Gerar retornos**
-  **Conectar-se ao ecossistema da Web3**
-  **Fazer pagamentos com criptos**

Além disso, a Ripio oferece uma infraestrutura de negócios para empresas e instituições financeiras que desejam fornecer esses serviços a seus clientes de maneira eficiente.



# O que a Ripio estava procurando para seus negócios

Depois de seu boom na Argentina e da rápida chegada a mais países da América Latina, a Ripio se propôs a **lançar cartões conectados à sua wallet**. Com essa ferramenta adicional em sua plataforma, seus usuários poderiam contar com uma nova maneira de fazer transações e pagamentos em moeda fiduciária ou cripto.

Para isso, a Ripio precisava de um parceiro especializado em:

- **Gerenciar seus cartões de forma integral:** desde seu processamento, personalização e embossing até o envio a cada um de seus usuários;
- **Suportar o volume de transações** de seus milhões de usuários;
- **Participar do projeto com a responsabilidade** de ser um elo entre a Ripio e a bandeira para garantir a rápida integração do cartão à sua plataforma.



Em meados de 2023, o sucesso da Ripio já era visto na Argentina, no Brasil, no México, na Colômbia, no Uruguai e na Espanha. Portanto, era fundamental para seus negócios ter um parceiro estratégico capaz de fornecer uma solução escalável e abrangente com os melhores padrões de segurança do mercado para seus Ripio Cards.

# Por que a Ripio escolheu a Pomelo?

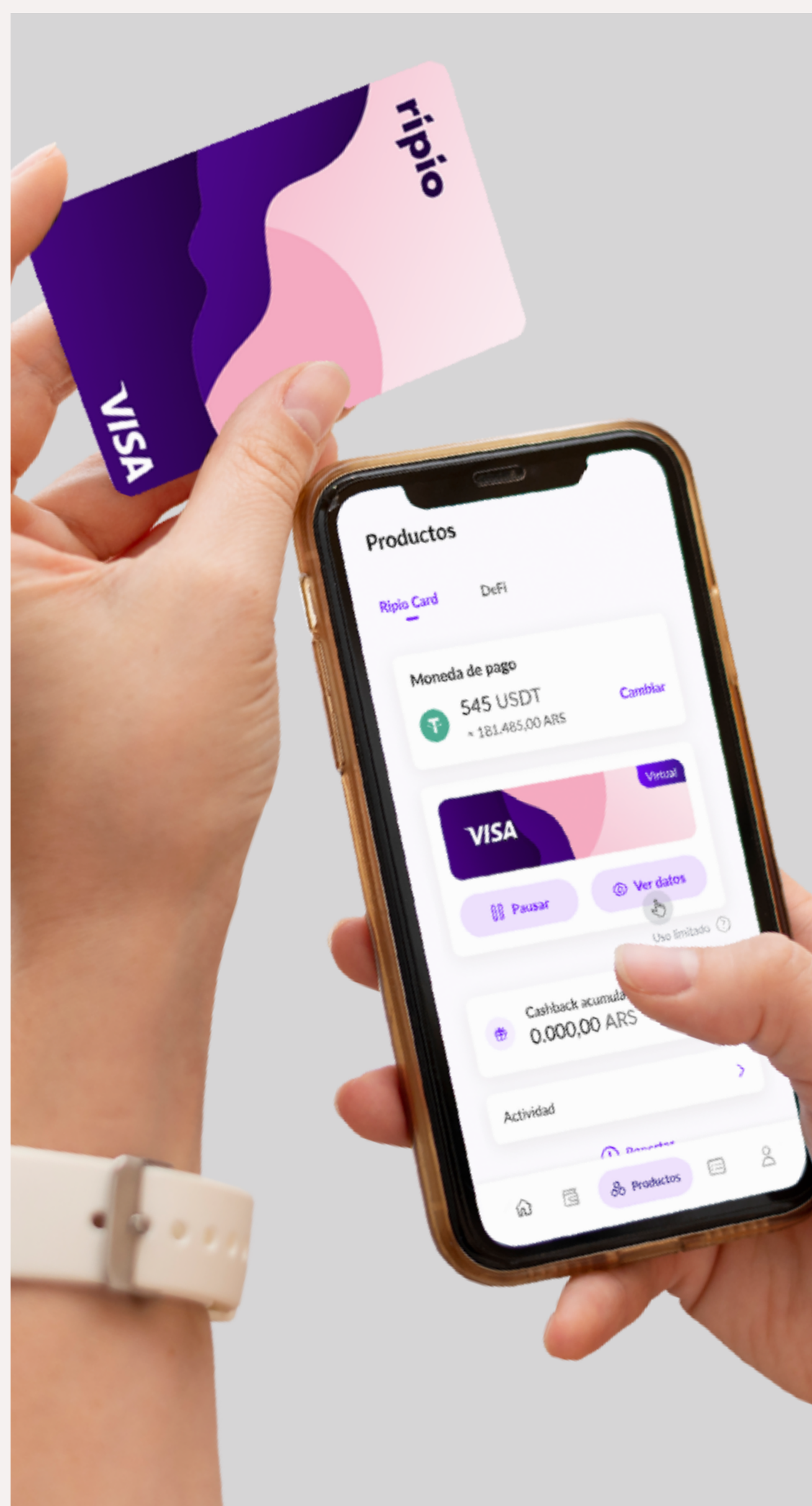
Para o lançamento de seus cartões na Argentina, a Ripio encontrou na Pomelo o parceiro com o suporte de integração, a escalabilidade e a flexibilidade que estava procurando.

“

Com a Pomelo, encontramos um parceiro que não apenas fornece tecnologia, mas que também se torna um aliado estratégico em todas as etapas do projeto. Sua experiência, velocidade e disponibilidade são simplesmente incomparáveis.

*Karina Caudillo,  
Head of Wallet da Ripio.*

”



Além disso, a Ripio destacou os diferenciais que foram fundamentais para nos escolher:

## Solução **completa sem intermediários**

Nossa infraestrutura tecnológica tem um serviço completo, evitando a necessidade de contratar mais fornecedores para seu funcionamento. Um exemplo disso é o fato de nos conectarmos diretamente com a bandeira de cartões, sem intermediários, um diferencial muito importante no setor. Para a Ripio, isso foi um reflexo do compromisso que temos em viabilizar o desenvolvimento de produtos financeiros de qualidade na América Latina.

---

## Parceria **integral**

Esse ponto foi considerado inestimável pela Ripio para alcançar o sucesso que eles estavam buscando: não nos limitamos a desenvolver apenas a parte técnica, mas participamos ativamente de todas as fases do projeto junto aos demais stakeholders.

---

## Grande histórico **com cripto na América Latina**

Graças à nossa experiência no mercado de fintech da região e ao sucesso de nossa solução 360° de Cards para empresas lançarem cartões cripto, provamos estar à altura das expectativas da Ripio.

---

## Atitude receptiva **e velocidade Pomelo**

A Ripio destacou a capacidade de resposta e a flexibilidade de nosso customer experience para atender rapidamente às suas solicitações e dúvidas. Com o suporte dedicado que oferecemos, criamos uma impressão muito positiva no lançamento de seus cartões e em momentos posteriores.

# Como foi o lançamento do Ripio Card?

O lançamento do Ripio Card envolveu a integração de cartões virtuais e físicos à sua wallet por meio de nossa [solução de Cards](#). Além disso, cobrimos toda a fabricação e logística das versões físicas até chegarem às mãos dos usuários.



## Integração e processamento de cartões

Para ajudar a Ripio no processamento de seus cartões, primeiro nos encarregamos de abrir um projeto com a bandeira, o que nos permitiu iniciar uma integração entre as partes envolvidas: a Ripio, a parte responsável por fornecer o BIN Sponsorship e a Pomelo. Isso representou vários desafios para a nossa equipe de Integrações em termos de coordenação de tarefas e tempos, todos resolvidos com sucesso.

Concluída a integração dos cartões a sua wallet, nós nos concentramos no rápido lançamento de suas versões virtuais para que seus usuários já pudessem usá-los. Para isso, incorporamos **nosso processador de pagamentos**, uma solução que processa em tempo real todas as transações online e físicas feitas com os cartões. Por ser instantânea, essa etapa permite que os usuários tenham uma experiência de compra seamless com seu Ripio Card em todo o mundo.

Com este resolvido, a Ripio tinha tudo pronto para iniciarmos a etapa de logística e entregar a versão física dos cartões aos seus usuários.

## Logística a serviço dos cartões físicos

Para o lançamento da versão física dos cartões, não só fornecemos o processamento de pagamentos que mencionamos acima, mas também realizamos o embossing (gravação), a impressão e a distribuição. Em outras palavras, **nossas equipes geriram integralmente os Ripio Cards físicos até que eles chegassem às mãos dos usuários.**

Essa etapa testou a flexibilidade e a abertura da nossa equipe de CardOps, pois foi o nosso primeiro contato com a embossadora escolhida pela Ripio. No entanto, depois que esse novo vínculo foi estabelecido, a integração foi rápida e bem-sucedida. Além disso, ela também trouxe um grande benefício econômico para a Ripio: graças aos nossos esforços para manter a mesma embossadora, a Ripio pôde aproveitar um lote de cartões que já havia fabricado e evitou iniciar o processo novamente com outro provedor.

Com os Ripio Cards físicos prontos, coordenamos a entrega de cada cartão aos seus usuários para completar nossa missão.

“

Estamos muito satisfeitos de continuar consolidando nossa posição de liderança com cartões cripto na Argentina e no continente. Nossa parceria com um dos players cripto mais longevos em seu setor estabelece as bases para contribuir com sua busca por inovação contínua e continuar a apoiá-la em sua expansão internacional.

*Santiago Witis, Country Manager da Pomelo para Argentina e Chile.*

”



## O que vem por aí

Junto à nossa solução internacional de Cards, a Ripio já tem o parceiro ideal para consolidar suas metas para o próximo ano: posicionar-se como referência em cripto não apenas para indivíduos, mas também para empresas.

Graças à nossa infraestrutura robusta de processamento de cartões, estamos prontos para gerenciar os novos usuários da Ripio nesse importante segmento - **e, com isso, acompanhar nossos parceiros enquanto eles levam seus negócios a outro patamar!**

