

Análisis Comparativo de Pasarelas de Pago en Chile 2026

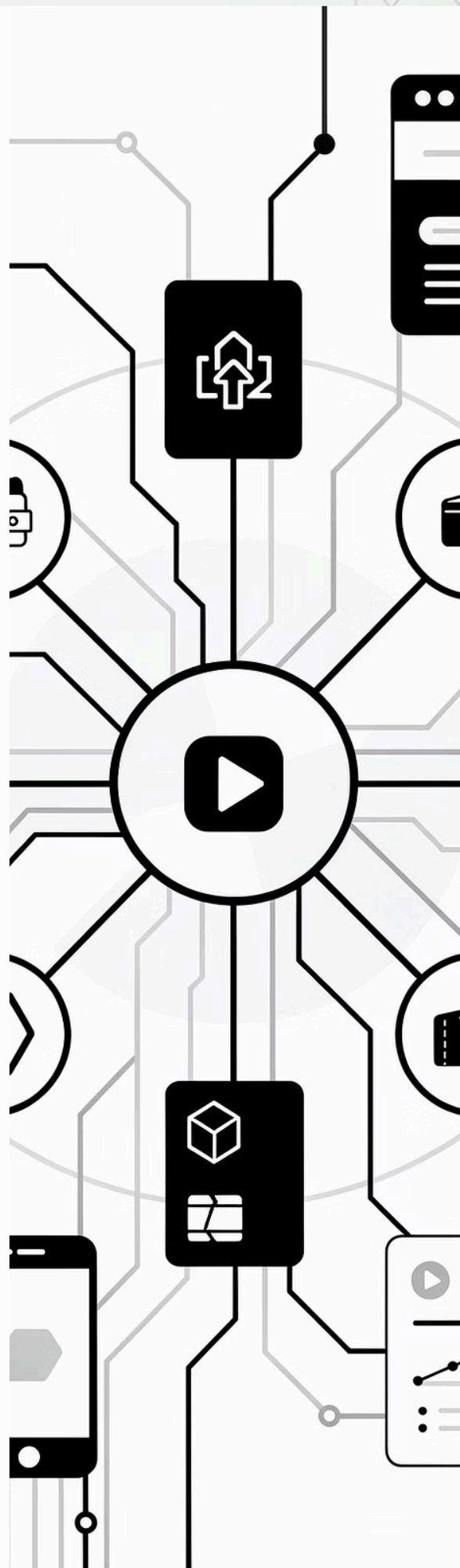
Una guía completa para la toma de decisiones empresariales en el ecosistema de pagos digitales chileno.

Resumen Ejecutivo

El ecosistema de pagos digitales en Chile ha experimentado una transformación significativa en los últimos años, consolidándose como uno de los más dinámicos de América Latina. Con un promedio de 374 transacciones digitales por persona al año, Chile supera a economías europeas como España, Italia y Alemania.

Este informe analiza las principales pasarelas de pago disponibles en el mercado chileno, comparando sus características, comisiones, ventajas y casos de uso para facilitar la toma de decisiones empresariales.

El mercado actual se caracteriza por tres tendencias principales: (1) la expansión de los pagos cuenta a cuenta como alternativa de bajo costo a las tarjetas tradicionales, (2) la consolidación de soluciones fintech con integraciones simplificadas, y (3) alianzas estratégicas entre plataformas establecidas y nuevos actores tecnológicos.



Contexto del Mercado Chileno

Panorama de Pagos Digitales

Según el Informe de Sistemas de Pago del Banco Central de Chile, las transferencias electrónicas representan el 65% del valor total de los pagos digitales en el país. Sin embargo, su adopción en comercio electrónico todavía está en crecimiento, con las tarjetas de crédito y débito manteniendo el 78% del volumen de ventas online.

Tendencias 2026

Las principales tendencias que están marcando el ecosistema financiero chileno incluyen:

- **Pagos cuenta a cuenta en expansión:** Crecimiento acelerado impulsado por menores comisiones (hasta 60% más económicas que tarjetas)
- **Alianzas estratégicas:** Mercado Pago integró pagos por transferencia con Fintoc en diciembre 2025
- **Consolidación del mercado:** Itaú Chile adquirió Klap por \$40 mil millones en 2025
- **Diversificación de medios de pago:** Los consumidores esperan múltiples opciones (tarjetas, transferencias, efectivo, billeteras digitales)
- **Reducción de fricciones:** Enfoque en experiencias de pago sin redirecciones ni formularios complejos

Webpay Plus (Transbank)

La pasarela de pago más establecida en Chile, operada por Transbank. Es la opción más confiable y reconocida por los consumidores chilenos.

Características principales

- Aceptación universal de tarjetas nacionales (crédito, débito, prepago)
- Compatible con Redcompra
- Sistema de cuotas
- Generación de links de pago
- Plugins oficiales para WooCommerce y Shopify
- Procesamiento de tarjetas extranjeras

Estructura de comisiones

La comisión de Webpay varía según múltiples factores: medio de pago utilizado (débito, crédito, prepago), tipo de tarjeta (classic, gold, black), marca de tarjeta (Mastercard, Visa, Amex), canal de venta (sitio web o link de pago), y rubro del negocio.

Comisión nacional (promedio)	0.5% - 1.5% + tarifa fija
Comisión tarjetas extranjeras	2.5% - 3.5%
Tarifa fija crédito	0.001915 UF por transacción
Tarifa fija débito/prepago	0.001784 UF por transacción
Promedio general	1.4% por venta

Webpay Plus: Ventajas y Desventajas

Ventajas

- Mayor confianza del consumidor chileno (marca reconocida)
- Cobertura completa de tarjetas nacionales
- Respaldo institucional sólido
- Abonos directos a cuenta bancaria

Desventajas

- Proceso de contratación más formal y extenso
- Puede tener costos fijos según el plan
- Requiere formalización empresarial
- Comisiones variables complejas de calcular

❑ **Caso de uso ideal:** Empresas establecidas que buscan máxima confiabilidad y respaldo institucional, especialmente en rubros tradicionales donde la credibilidad es fundamental.

Contexto Regulatorio 2026: Transbank

Transbank atraviesa una transición histórica en su modelo tarifario. En enero de 2026, la FNE confirmó que Transbank cumplió la condición de mantener participación de mercado inferior al 50% durante seis meses consecutivos, habilitando la desregulación de su margen adquirente. La Corte Suprema ratificó en enero 2026 la resolución del TDLC que aprobó el nuevo sistema tarifario, cerrando las reclamaciones de otros actores del mercado.

Posible venta de Transbank a Scotiabank

A comienzos de 2026, la red Transbank se encuentra en proceso de venta, con Scotiabank posicionado como el principal interesado en la adquisición. Diversos medios financieros reportan que la venta entró en recta final y que Scotiabank tomó la delantera en el proceso competitivo. Se habla públicamente de una operación en torno a US\$ 500 millones, aunque al cierre de este informe la operación aún no cuenta con confirmación oficial ni aprobaciones regulatorias definitivas (CMF, TDLC). Esta potencial adquisición podría marcar un cambio significativo en la estructura de propiedad del principal adquirente chileno, aunque no alteraría inmediatamente sus condiciones operativas hasta el cierre formal de la transacción.

Implicaciones Prácticas de la Desregulación

Mayor flexibilidad tarifaria

Transbank puede ajustar su margen adquirente sin el mismo nivel de regulación previo, permitiéndole competir más dinámicamente

Tarifas negociables

Los rangos indicados (0.5%-1.5%) son referenciales; comercios con volumen pueden negociar condiciones personalizadas

Competencia reconocida

El cambio regulatorio reconoce explícitamente que el mercado de adquirencia chileno es ahora competitivo, con GetNet, Klap y otros actores ganando participación significativa

Riesgo de ajustes

Algunos segmentos podrían enfrentar incrementos tarifarios si Transbank prioriza rentabilidad en nichos menos sensibles a competencia

Oportunidad de migración

Comercios insatisfechos tienen alternativas viables (GetNet, fintechs), fortaleciendo poder de negociación

- ❑ **Recomendación:** Revisar contrato con Transbank anualmente y comparar tarifas efectivas con competidores. La desregulación hace más importante que nunca evaluar opciones y negociar proactivamente.

GetNet (Banco Santander)

Plataforma de pagos del Banco Santander que permite integrar checkout en sitios web y recibir pagos con tarjetas de débito y crédito.

Características principales

- Requiere ser cliente de Santander Empresas
- Abonos automáticos el mismo día
- Aceptación de tarjetas en cuotas
- Integración directa con cuenta Santander
- Solución mPOS para pagos físicos

Comisiones

- **Promedio:** 0.8% por transacción
- Varía según rubro y método de pago
- Sin costos fijos mencionados públicamente

Ventajas clave

Comisiones más bajas del mercado con abono en el mismo día (excelente para flujo de caja). Respaldo bancario directo, ideal si ya eres cliente Santander.

- ❏ **Caso de uso ideal:** Empresas que ya operan con Santander y buscan las comisiones más bajas del mercado, especialmente con alto volumen de transacciones.

Flow

Pasarela de pagos chilena (con operaciones en México y Perú) diseñada para máxima flexibilidad y facilidad de integración.

Características principales

- Múltiples métodos de pago: tarjetas, transferencias, efectivo (Servipag)
- Planes de suscripción y pagos recurrentes automatizados
- Sistema de reembolsos simplificado
- Integración sencilla con WooCommerce, Shopify y otras plataformas
- Sin requisitos de formalización inicial
- Cuotas hasta 12 meses sin interés

Comisiones

Abono al día hábil siguiente	3.19% + IVA
Abono al tercer día de pago	2.89% + IVA
Promedio mercado	2.98% + IVA
Costos fijos	\$0

Flow: Ventajas y Caso de Uso

Ventajas

- Sin costos fijos (solo comisión por venta)
- No requiere formalización empresarial inmediata
- Integración rápida y sencilla
- Múltiples opciones de pago aumentan conversión
- Pagos en efectivo (importante en Latinoamérica)
- Abonos automáticos a cuenta bancaria

Desventajas

- Alcance menor que Transbank
- Solo opera en países específicos (no internacional)
- Comisiones variables según tiempo de abono

- ❏ **Caso de uso ideal:** Emprendedores y startups que necesitan comenzar rápidamente sin trámites complejos, especialmente negocios en etapa de validación que aún no tienen empresa formalizada.

Mercado Pago

Plataforma de pagos respaldada por Mercado Libre, con amplia aceptación internacional y múltiples canales de integración.

Características principales

- Aceptación de pagos desde múltiples países
- Integración con redes sociales y marketplaces
- Pagos en efectivo a través de puntos autorizados
- Meses sin intereses
- Desde diciembre 2025: pagos por transferencia bancaria con tecnología Fintoc
- QR codes para pagos presenciales
- Alta confianza de marca por asociación con Mercado Libre

Comisiones

- Rango general: 2.6% - 3.19% por transacción
- Comisión estándar: 3.19% + IVA
- Abono instantáneo en app Mercado Pago
- Transferencia manual a cuenta bancaria

- ❑ **Caso de uso ideal:** Negocios que venden en múltiples canales (marketplace + tienda propia + redes sociales) y que necesitan alcance internacional, especialmente útil para vendedores que ya operan en Mercado Libre.

Klap y Otras Soluciones Fintech

Klap (Adquirida por Itaú)

Fintech chilena de pagos digitales adquirida por Itaú Chile en 2025 por \$40 mil millones. Ofrece soluciones de pago con comisiones competitivas.

- **Comisión:** 2.89% + IVA
- **Tiempo de abono:** 1-3 días hábiles
- Múltiples medios de pago integrados
- Dashboard unificado para gestión
- Respaldo bancario tras adquisición de Itaú

Caso de uso ideal: Empresas que buscan equilibrio entre tecnología moderna, comisiones competitivas y respaldo bancario.

VirtualPOS

Portal centralizado que ofrece información en tiempo real sobre transacciones y múltiples opciones de pago. Dashboard con información en tiempo real, múltiples métodos de pago integrados, reportería y análisis avanzados.

Caso de uso ideal: Empresas que necesitan análisis detallado de transacciones y gestión centralizada de múltiples métodos de pago.

Fintoc: Líder en Pagos Cuenta a Cuenta

Líder en iniciación de pagos cuenta a cuenta en Chile. Único iniciador de pagos chileno certificado ISO 27001 desde 2022.

Características principales

- Cobertura del 97% de cuentas bancarias en Chile
- Pago directo desde cuenta bancaria sin salir del checkout
- Sin redirecciones externas
- Velocidad: 2-3 veces más rápido que otros medios
- Acuerdo con BancoEstado y otros bancos principales
- API para conciliación automática de pagos
- Dashboard propio para gestión

Tecnología

El usuario solo hace login con su banco y autoriza la transacción directamente en el checkout del comercio. Fintoc ejecuta el pago automáticamente mediante Open Banking.

Comisiones

- Rango: 0.2% - 0.9% por transacción
- Hasta 60% más económico que tarjetas
- Sin tarifa fija adicional
- Abono instantáneo en cuenta del comercio

Fintoc: Ventajas y Caso de Uso

Ventajas

- Comisiones significativamente más bajas que tarjetas
- Transferencia instantánea (mejora flujo de caja)
- Experiencia sin fricciones (menos clics, menos campos)
- Mayor conversión por simplicidad
- Certificación ISO 27001 (máxima seguridad)
- Cobertura casi universal de bancos chilenos
- Todos los pagos conciliados automáticamente vía API

Desventajas

- Requiere que usuario tenga cuenta bancaria con banca online activa
- Tecnología más nueva (menor familiaridad de usuarios)
- No disponible para todos los rubros aún

❏ **Caso de uso ideal:** E-commerce con volúmenes altos que buscan maximizar margen y mejorar flujo de caja, especialmente efectivo para transacciones recurrentes y suscripciones. Ideal cuando el ticket promedio es medio-alto donde las comisiones de tarjetas impactan significativamente.

Alianzas estratégicas: En diciembre 2025, Mercado Pago integró la tecnología de Fintoc para ofrecer pagos por transferencia bancaria directamente en su checkout.

Khipu

Pasarela de pagos por transferencia bancaria con operaciones en Chile, Perú y Argentina.

Características principales

- Pagos mediante transferencia bancaria validada
- Automatización de pagos recurrentes
- Integración con plataformas e-commerce populares
- Operación local en cada país (sin facilitar comercio internacional entre países)

Comisiones

- **Tarifa:** 0.69% + IVA por transacción
- Entre las más bajas del mercado

Ventajas

- Comisiones muy competitivas
- Pagos recurrentes automatizados
- Integración con plataformas conocidas

Desventajas

- Solo servicios locales (no facilita comercio entre países)
- Menor cobertura que Fintoc
- Requiere usuario con cuenta bancaria

- ❏ **Caso de uso ideal:** Empresas con modelo de suscripciones o pagos recurrentes que operan exclusivamente en Chile y buscan minimizar costos operacionales.

Soluciones con Alcance Internacional

PayU

Plataforma de pagos global con presencia en 18 mercados de Europa, Asia, África y Latinoamérica. Comisión promedio: 3.49% por transacción.

Caso de uso ideal: Empresas con operaciones internacionales o planes de expansión a múltiples países, especialmente en rubros digitales (SaaS, servicios online).

PayRetailers (Adquirió Paygol)

PayRetailers adquirió la chilena Paygol y la colombiana Pago Digital en 2022, expandiendo su presencia en Latinoamérica. Cobertura regional ampliada tras adquisiciones, múltiples métodos de pago locales, enfoque en mercados emergentes.

Caso de uso ideal: Empresas que operan en múltiples países de Latinoamérica y necesitan solución unificada.

PayPal Checkout

Líder mundial en pagos online, reconocida por su seguridad y facilidad de integración. Comisiones en Chile: 3.40% - 5.40% por transacción + comisión fija (entre las más altas del mercado chileno).

Caso de uso ideal: Empresas con ventas principalmente internacionales o clientes en países con alta penetración de PayPal (EE.UU., Europa).

Adyen, Kushki y Pago Fácil

Adyen

Plataforma de pagos holandesa con operaciones en casi 100 países. Cobertura global masiva, liquidaciones en múltiples países, gran variedad de métodos de pago por región, infraestructura enterprise.

Desventajas: Requiere volumen mínimo de ventas (no accesible para pequeñas empresas), complejidad en implementación y gestión, comisiones variables difíciles de predecir.

Caso de uso ideal: Grandes corporativos con presencia global y alto volumen de transacciones internacionales.

Kushki

Fintech ecuatoriana que conecta 5 regiones de América Latina: Chile, Ecuador, México, Colombia y Perú. Integración regional latinoamericana, procesamiento de tarjetas internacionales en casos específicos. Comisiones no públicas, requiere contacto con asesor comercial.

Caso de uso ideal: Empresas con operaciones en múltiples países de Latinoamérica que valoran expertise regional.

Pago Fácil

Solución chilena con enfoque en atención personalizada y planes adaptados por tamaño de empresa. Comisión para pequeñas empresas: 2.95% por transacción.

Caso de uso ideal: Pequeñas empresas que valoran atención personalizada y planes adaptados a su tamaño.

SumUp

Fintech europea con operaciones en Chile desde 2020, enfocada en soluciones de pago para pymes con énfasis en comercio físico y social selling.

Características principales

- Maquinitas de pago (mPOS) portátiles
- Smart POS con Android integrado (lanzado 2025)
- Links de pago simples con integración a wallets digitales
- Tap to Pay (cobro con celular sin hardware adicional)
- Cuenta digital SumUp con tarjeta prepago
- Dashboard web y app móvil para gestión
- Sin costo de mantención ni renta mensual

Comisiones

- Tarjeta de crédito: 2.79% por transacción
- Tarjeta de débito: comisión competitiva (varía según plan)
- Links de pago: sin costo adicional por uso de la herramienta
- Sin arriendos ni cobros mensuales fijos

- ☐ **Caso de uso ideal:** Pymes con ventas presenciales (retail, servicios, ferias, eventos) que necesitan solución portable y flexible, emprendedores que venden por redes sociales usando links de pago, y negocios con ventas estacionales que no quieren costos fijos.

Xepelin (Buy Now, Pay Later B2B)

Aunque no es una pasarela de pago tradicional, Xepelin ofrece una solución valiosa de tipo Buy Now, Pay Later para transacciones B2B.

Características principales

- Líneas de crédito personalizadas para clientes empresariales
- Empresa recibe pago inmediato
- Cliente paga hasta en 120 días
- Tasas preferenciales: 1.7% - 2.4% mensual
- Xepelin absorbe riesgo de impago
- Herramienta gratuita de análisis de riesgo de terceros

Impacto: Los sistemas BNPL pueden aumentar tasas de conversión hasta 40%.

Ventajas

- Empresa recibe pago al instante (flujo de caja)
- Cliente obtiene flexibilidad de pago
- Sin riesgo de impago para el vendedor
- Análisis de riesgo incluido

Caso de uso ideal

Empresas B2B con tickets altos que buscan aumentar conversión ofreciendo financiamiento a clientes corporativos sin asumir riesgo.

Billeteras Digitales en Chile

MACH Pay (BCI)

Billetera digital del Banco de Crédito e Inversiones (BCI), una de las más populares en Chile. Pagos mediante código QR en comercios físicos, transferencias entre usuarios, integración con comercio electrónico, sin mantención mensual. Alta penetración en mercado chileno, experiencia de usuario simple, respaldo bancario (BCI).

Apple Pay

Solución de pagos de Apple disponible en Chile. Pagos contactless con dispositivos Apple, integración nativa con iOS, seguridad mediante biometría.

Caso de uso: Comercios que atienden usuarios de iPhone y buscan experiencia premium.

BEPay (BancoEstado)

Billetera digital del banco público más grande de Chile. Respaldo del banco más grande del país, accesibilidad para segmentos no bancarizados.

Multicaja

Billetera digital enfocada en inclusión financiera y pagos cotidianos. En proceso de adquisición por Itaú Chile según anuncio de diciembre 2025. Recarga en múltiples puntos físicos, pagos de servicios y comercios, en integración con ecosistema Itaú tras adquisición anunciada.

Nota: Tras la adquisición de Klap y el anuncio sobre Multicaja, Itaú Chile está consolidando un ecosistema fintech completo que combinará billetera digital, pasarela de pagos y servicios bancarios tradicionales.

Comparativa General de Comisiones

Fintoc (A2A)	0.2% - 0.9%	Instantáneo	Nacional
Khipu	0.69% + IVA	Variable	Nacional
GetNet	0.8% promedio	Mismo día	Nacional
Webpay Plus	0.5% - 1.5%*	24-48h	Nacional
SumUp	2.79% (crédito)	1-2 días	Nacional
Klap	2.89% + IVA	1-3 días	Nacional
Flow (3 días)	2.89% + IVA	3 días	Regional
Pago Fácil	2.95%	Variable	Nacional
Flow (1 día)	3.19% + IVA	1 día	Regional
Mercado Pago	3.19% + IVA	Instantáneo**	Internacional
PayPal	3.40% - 5.40%	Casi inmediato	Global
PayU	3.49% promedio	Variable	18 países

* Más tarifa fija por transacción según tipo de tarjeta. Desde 2026, margen adquirente Transbank desregulado: cifras referenciales y negociables

** En app Mercado Pago, transferencia a banco requiere acción manual

Análisis por Criterios de Decisión

Menores comisiones	Fintoc (0.2%-0.9%) / Khipu (0.69%)
Abono más rápido	Fintoc / Mercado Pago / GetNet
Mayor confianza consumidor	Webpay Plus / Mercado Pago
Facilidad integración	Flow / Mercado Pago
Sin formalización	Flow
Alcance internacional	PayPal / Adyen / PayU
Clientes B2B	Xepelin (BNPL)
Suscripciones	Flow / Khipu / Fintoc
Mejor flujo de caja	Fintoc / GetNet
Respaldo bancario	GetNet / Webpay Plus / Klap

Métodos de Pago Aceptados

Webpay Plus	✓	-	-	✓
GetNet	✓	-	-	✓
Flow	✓	✓	✓	✓
Mercado Pago	✓	✓	✓	✓
Fintoc	-	✓	-	-
Khipu	-	✓	-	-
PayPal	✓	-	-	✓
PayU	✓	-	✓	✓

Análisis por Caso de Uso

E-commerce Pequeño o Emprendedor

Contexto: Ventas mensuales bajo \$2.000.000, recién iniciando, sin empresa formal aún.

Recomendación principal: Flow

Justificación: Sin costos fijos (crucial cuando volumen es bajo), no requiere formalización inmediata, integración rápida (comenzar a vender en días), múltiples métodos de pago aumentan conversión, comisiones razonables para el servicio ofrecido.

Alternativas: Mercado Pago (si vende también en marketplace), SumUp (si combina ventas presenciales con links de pago por redes sociales).

E-commerce Mediano

Contexto: Ventas mensuales \$2.000.000 - \$20.000.000, empresa formalizada, volumen creciente.

Recomendación principal: Combinación Webpay Plus + Fintoc

Justificación: Webpay para máxima confianza y cobertura de tarjetas, Fintoc para reducir comisiones en transacciones mayores, diversificación de riesgo, optimización de costos según tipo de cliente.

Alternativa: GetNet (si es cliente Santander).

E-commerce Grande o Alto Volumen

Contexto: Ventas mensuales sobre \$20.000.000, múltiples canales, operación profesionalizada.

Recomendación principal: Multi-pasarela: Webpay + Fintoc + Mercado Pago

Justificación: Webpay (cobertura completa de tarjetas nacionales), Fintoc (optimización de margen en tickets altos), Mercado Pago (captura clientes de marketplace y redes sociales), redundancia operacional, maximización de conversión con múltiples opciones.

Consideración adicional: Negociar comisiones personalizadas por volumen.

Más Casos de Uso Específicos

Servicios Profesionales o Freelance

Contexto:

Facturación irregular, tickets medianos, pocos clientes pero recurrentes.

Recomendación

: Flow o Klap. Sin costos fijos (no penaliza meses bajos), links de pago (enviar por email/WhatsApp), proceso simple para cliente final, abonos automáticos a cuenta bancaria.

SaaS o Suscripciones

Contexto:

Cobros recurrentes mensuales o anuales, necesidad de automatización.

Recomendación

: Fintoc o Flow. Ambas soportan pagos recurrentes automatizados, Fintoc (menores comisiones, crucial en MRR), Flow (mayor flexibilidad de configuración), reconciliación automática, API robusta para integración.

Marketplace Multi-Vendor

Contexto:

Múltiples vendedores, necesidad de split payments, comisiones por venta.

Recomendación

: Mercado Pago o PayU. Infraestructura para split de pagos, experiencia probada en marketplaces, herramientas de gestión multi-vendor.

Negocio B2B o Alto Ticket

Contexto:

Ventas empresariales, tickets sobre \$500.000, necesidad de financiamiento.

Recomendación

: Webpay Plus + Xepelin (BNPL). Webpay para pago inmediato tradicional, Xepelin para ofrecer financiamiento sin riesgo, aumento de conversión hasta 40% con BNPL, cobro inmediato mientras cliente paga en 120 días, análisis de riesgo incluido.

Integración Tecnológica

Plataformas E-commerce Compatibles

WooCommerce (WordPress): Plugins oficiales (Webpay Plus, Flow, Mercado Pago), plugins comunidad (GetNet, Khipu, PayU). Facilidad: Alta (instalación de plugin estándar).

Shopify: Integraciones nativas (Flow, Mercado Pago, PayPal), app store (Webpay Plus, otras pasarelas). Facilidad: Muy alta (apps pre-construidas).

Magento: Extensiones disponibles para pasarelas principales, requiere más configuración técnica.

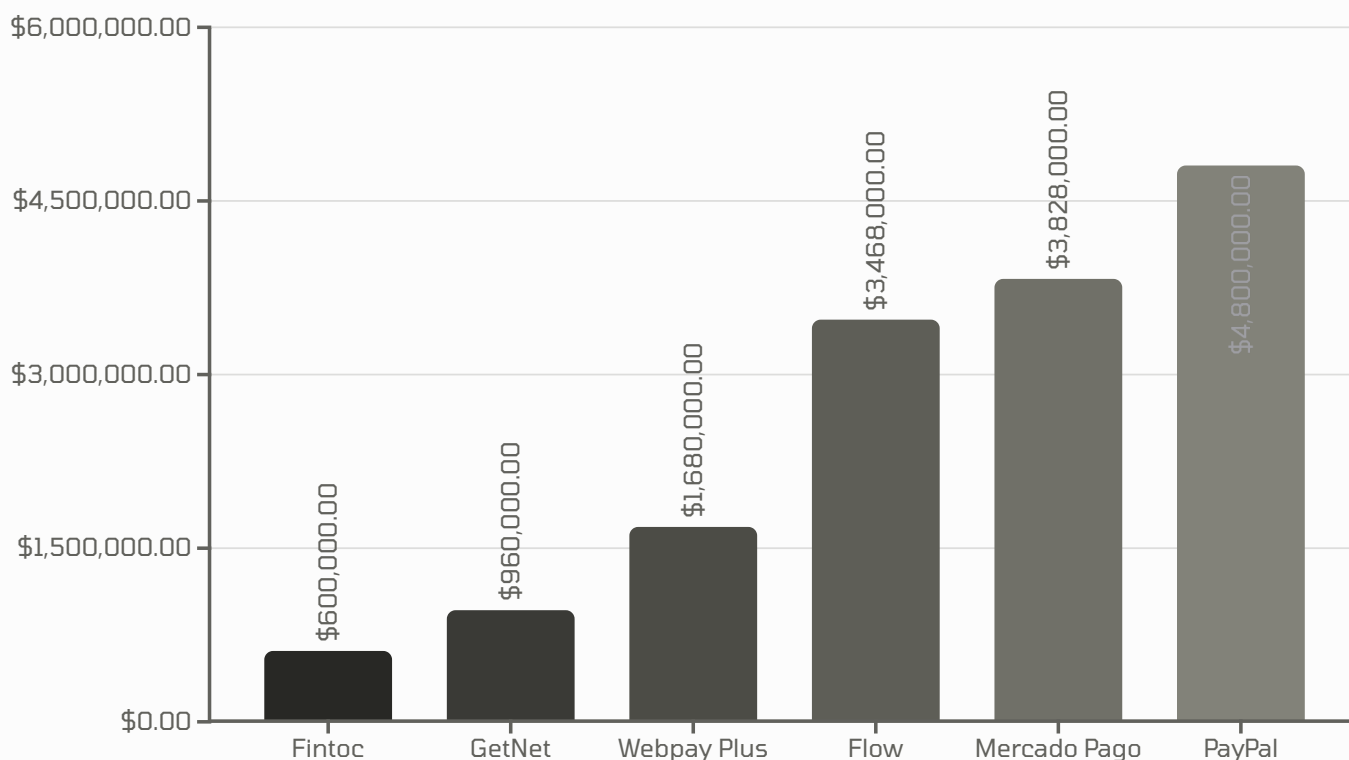
Desarrollos Custom: Todas las pasarelas ofrecen APIs REST, documentación excelente (Fintoc, Flow) a buena (mayoría), SDKs disponibles (PHP, Python, JavaScript, Ruby).

Tipos de Integración

Link de pago	1 hora	Básico	Servicios profesionales
Botón de pago	2-4 horas	Básico	Sitios informativos
Plugin WooCommerce	4-8 horas	Intermedio	E-commerce estándar
App Shopify	2-4 horas	Intermedio	E-commerce Shopify
API REST básica	1-2 semanas	Avanzado	Aplicaciones custom
API REST compleja	3-6 semanas	Avanzado	SaaS, marketplaces

Impacto Económico de las Comisiones

Un negocio con ventas de \$10.000.000 mensuales enfrenta diferencias significativas según la pasarela elegida:



❏ **Diferencia extremos:** \$4.200.000 anuales entre Fintoc y PayPal.

Conclusión: Para volúmenes significativos, diferencia de 1-2% en comisión representa impacto material en rentabilidad.

Flujo de Caja

Negocio con ciclo de caja ajustado prefiere: Fintoc (instantáneo), GetNet (mismo día), Mercado Pago (instantáneo en app, requiere transferencia manual), Flow 1 día (siguiente día hábil).

Impacto: 2-3 días de diferencia en abono pueden significar capacidad de re-invertir más rápido o necesidad de línea de crédito adicional.

Tendencias y Futuro del Mercado

Crecimiento de Pagos Cuenta a Cuenta

"Los pagos por transferencia son el futuro de las transacciones digitales" - Ignacio Fernández, Country Manager Fintoc. Hasta 60% más económicos que tarjetas, mayor conversión por menor fricción, Mercado Pago integró tecnología Fintoc en diciembre 2025.

Proyección: Se espera que los pagos A2A crezcan de representar menos del 10% actual a 25-30% del comercio electrónico chileno para 2028.

Consolidación del Mercado

Movimientos recientes: Itaú Chile compró Klap por \$40 mil millones (2025), PayRetailers adquirió Paygol (Chile) y Pago Digital (Colombia) en 2022, Alianza Mercado Pago + Fintoc (2025).

Tendencia: Grandes jugadores (bancos, corporativos) están adquiriendo o aliándose con fintechs innovadoras para combinar tecnología moderna con respaldo institucional.

Open Banking y Regulación

CMF (Comisión para el Mercado Financiero) impulsa Open Banking, bancos deben ofrecer APIs para iniciación de pagos, mayor competencia y opciones para consumidores, estándares de seguridad elevados (ISO 27001).

Impacto: Facilitará entrada de nuevos actores y reducirá barreras para pagos cuenta a cuenta.

Transformación del Mercado de Adquirencia 2026

En enero de 2026 se cerró un capítulo regulatorio histórico con la desregulación parcial del sistema tarifario de Transbank. Tras años de controversia sobre su posición dominante, el TDLC aprobó en 2025 un nuevo esquema tarifario para el modelo de cuatro partes, condicionado a que Transbank perdiera la posición de adquirente dominante (>50% de participación).

La FNE confirmó en enero 2026 que Transbank cumplió dicha condición durante seis meses consecutivos, habilitando la desregulación de su margen adquirente. La Corte Suprema ratificó la resolución del TDLC, cerrando las reclamaciones de Mercado Pago, Flow, retailers y otros actores.

Consecuencias para el mercado

Fin del antiguo Plan de Autorregulación Tarifaria (PAR)

Transbank ya no opera bajo el esquema regulado anterior; puede ajustar márgenes con mayor libertad competitiva

Reconocimiento oficial de competencia

El cambio confirma que GetNet, Klap, Multicaja y otros adquirentes han ganado participación suficiente para crear un mercado competitivo

Mayor poder de negociación para comercios

Con alternativas viables, los comercios pueden presionar por mejores tarifas o migrar a competidores

Dinámica de precios más flexible

Tanto Transbank como sus competidores pueden ajustar tarifas estratégicamente por segmento, volumen y rubro

Incentivo a multi-pasarela

La desregulación refuerza la estrategia de diversificar adquirentes para optimizar costos y reducir dependencia

Este cambio estructural marca la transición de un mercado históricamente concentrado hacia un ecosistema de adquirencia verdaderamente competitivo, alineado con las tendencias de Open Banking y pagos cuenta a cuenta que están redefiniendo el sector de pagos digitales en Chile.

Recomendaciones Finales

Checklist de Evaluación

Antes de elegir pasarela, responde:

1. ¿Cuál es mi volumen mensual de ventas actual y proyectado?
2. ¿Qué porcentaje de margen representan las comisiones?
3. ¿Mis clientes son locales, regionales o globales?
4. ¿Necesito recibir pagos en efectivo?
5. ¿Qué tan crítico es el flujo de caja (tiempo de abono)?
6. ¿Tengo empresa formalizada o estoy empezando?
7. ¿Necesito pagos recurrentes/suscripciones?
8. ¿Qué plataforma e-commerce uso (o usaré)?
9. ¿Cuánto tiempo/recursos tengo para implementación?
10. ¿Planeo expandir internacionalmente?

Estrategia Multi-Pasarela

Para negocios medianos y grandes, considerar:

- **Pasarela principal:** Mayor confianza (Webpay Plus)
- **Pasarela optimización:** Menor costo (Fintoc para tickets altos)
- **Pasarela alcance:** Cobertura internacional (Mercado Pago)

Beneficios: Redundancia operacional, optimización de costos según tipo de transacción, maximización de conversión (más opciones), menor dependencia de un proveedor.

Costo: Mayor complejidad operacional y técnica.

Referencias

Las siguientes fuentes fueron consultadas para la elaboración de este informe. Los números entre corchetes en el texto corresponden a estas referencias:

- **Fuente 1:** Digitalizame - Pasarelas de Pago en Chile 2025
- **Fuente 2:** Chocale - Mercado Pago incorporó pagos por transferencia junto a Fintoc
- **Fuente 3:** Fintoc - Pagos cuenta a cuenta online
- **Fuente 4:** CCS - Pagos digitales en expansión: las tendencias que marcarán el ecosistema financiero chileno en 2026
- **Fuente 5:** Foja Cero Estudio - Webpay vs. Flow vs. Mercado Pago: ¿Cuál elegir?
- **Fuente 6:** Xepelin - Mejores pasarelas de pago para tu empresa en Chile
- **Fuente 7:** Transbank - ¿Cuánto cobra Webpay por vender por internet?
- **Fuente 8:** Josefa Web - Detalle y comisiones de pasarelas de pago
- **Fuente 20:** GetNet - Conoce nuestro mPOS
- **Fuente 21:** Business Wire - PayRetailers adquiere la chilena Paygol y la colombiana Pago Digital
- **Fuente 23:** Payment Media - PayRetailers adquiere Paygol de Chile y Pago Digital de Colombia
- **Fuente 34:** Chocale - Billeteras digitales en Chile: Guía de apps para compras y pagos
- **Fuente 116-126:** SumUp Chile - Documentación oficial y medios especializados
- **Fuente 127:** Instagram Itaú Chile - Anuncio adquisición Multicaja
- **Fuentes 132-150:** FNE, CeCo, medios financieros - Desregulación Transbank y proceso de venta
- **Fuentes 160-162:** Payment Media, medios financieros - Proceso de venta Transbank

Nota: Este documento fue elaborado con información disponible hasta febrero de 2026. Las condiciones, tarifas y regulaciones pueden cambiar. Se recomienda verificar información actualizada directamente con cada proveedor antes de tomar decisiones comerciales.