

Análisis Comparativo de Pasarelas de Pago en Chile 2026

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 [1]. 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 [2].

1. Contexto del Mercado Chileno

1.1 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 [2]. 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 [3].

1.2 Tendencias 2026

Las principales tendencias que están marcando el ecosistema financiero chileno incluyen[4]:

- **Pagos cuenta a cuenta en expansión:** Crecimiento acelerado impulsado por menores comisiones (hasta 60% más económicas que tarjetas) [3]
- **Alianzas estratégicas:** Mercado Pago integró pagos por transferencia con Fintoc en diciembre 2025[2]
- **Consolidación del mercado:** Itaú Chile adquirió Klap por \$40 mil millones en 2025[2]
- **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

2. Pasarelas de Pago Tradicionales

2.1 Webpay Plus (Transbank)

Descripción: La pasarela de pago más establecida en Chile, operada por Transbank. Es la opción más confiable y reconocida por los consumidores chilenos [5].

Características principales:

- Aceptación universal de tarjetas nacionales (crédito, débito, prepago)
- Compatible con Redcompra
- Sistema de cuotas
- Generación de links de pago [6]
- Plugins oficiales para WooCommerce y Shopify [5]
- Procesamiento de tarjetas extranjeras

Estructura de comisiones:

La comisión de Webpay varía según múltiples factores [7]:

- 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)
- Rubro del negocio

Concepto	Tarifa
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 [8]

Table 1: Estructura de comisiones Webpay Plus

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 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 [132][134][135]. 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 [133][143].

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 [148][160][162]. 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) [148][149][150]. 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:

- **Mayor flexibilidad tarifaria:** Transbank puede ajustar su margen adquirente sin el mismo nivel de regulación previo, permitiéndole competir más dinámicamente [136][141]
- **Tarifas negociables:** Los rangos indicados (0.5%-1.5%) son referenciales; comercios con volumen pueden negociar condiciones personalizadas [135][140]
- **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 [132][144]
- **Riesgo de ajustes:** Algunos segmentos podrían enfrentar incrementos tarifarios si Transbank prioriza rentabilidad en nichos menos sensibles a competencia [136][146]
- **Oportunidad de migración:** Comercios insatisfechos tienen alternativas viables (GetNet, fintechs), fortaleciendo poder de negociación [135][140]

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

2.2 GetNet (Banco Santander)

Descripción: Plataforma de pagos del Banco Santander que permite integrar checkout en sitios web y recibir pagos con tarjetas de débito y crédito [8].

Características principales:

- Requiere ser cliente de Santander Empresas
- Abonos automáticos el mismo día [6]
- Aceptación de tarjetas en cuotas
- Integración directa con cuenta Santander
- Solución mPOS para pagos físicos [20]

Comisiones:

- Promedio: 0.8% por transacción [8]
- Varía según rubro y método de pago
- Sin costos fijos mencionados públicamente

Ventajas:

- Comisiones más bajas del mercado
- Abono en el mismo día (excelente para flujo de caja)

- Respaldo bancario directo
- Ideal si ya eres cliente Santander

Desventajas:

- Exclusivo para clientes Santander Empresas
- Menor cobertura de mercado que Transbank
- Proceso de inscripción bancario tradicional

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

3. Pasarelas Fintech Modernas

3.1 Flow

Descripción: Pasarela de pagos chilena (con operaciones en México y Perú) diseñada para máxima flexibilidad y facilidad de integración [6].

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 [5]
- Sin requisitos de formalización inicial
- Cuotas hasta 12 meses sin interés

Comisiones:

Modalidad	Tarifa
Abono al día hábil siguiente	3.19% + IVA[8]
Abono al tercer día de pago	2.89% + IVA[8]
Promedio mercado	2.98% + IVA[6]
Costos fijos	\$0

Table 2: Comisiones Flow según tiempo de abono

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 [5].

3.2 Mercado Pago

Descripción: Plataforma de pagos respaldada por Mercado Libre, con amplia aceptación internacional y múltiples canales de integración [6].

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[2]
- QR codes para pagos presenciales
- Alta confianza de marca por asociación con Mercado Libre

Comisiones:

- Rango general: 2.6% - 3.19% por transacción [6]
- Comisión estándar: 3.19% + IVA [8]
- Abono instantáneo en app Mercado Pago
- Transferencia manual a cuenta bancaria

Ventajas:

- Marca reconocida y confiable (asociada a Mercado Libre)
- Alcance internacional amplio
- Integración multicanal (web, redes sociales, marketplaces)
- Pagos en efectivo (crucial para inclusión financiera)
- Proceso de pago familiar para usuarios
- Nueva opción de transferencia bancaria con menores fricciones [2]

Desventajas:

- Comisiones entre las más altas del mercado
- Abono inicial en app (requiere transferencia manual a banco)
- Proceso de retiro puede tomar días adicionales

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[5].

3.3 Klap (Adquirida por Itaú)

Descripción: Fintech chilena de pagos digitales adquirida por Itaú Chile en 2025 por \$40 mil millones[2]. Ofrece soluciones de pago con comisiones competitivas.

Características principales:

- Múltiples medios de pago integrados
- Dashboard unificado para gestión
- Respaldo bancario tras adquisición de Itaú
- Enfoque en simplicidad y tecnología

Comisiones:

- Comisión: 2.89% + IVA
- Tiempo de abono: 1-3 días hábiles

Ventajas:

- Comisiones competitivas
- Respaldo bancario sólido (Itaú)

- Tecnología moderna
- Integración simplificada

Desventajas:

- Menor trayectoria que competidores tradicionales
- En proceso de integración con Itaú (posibles cambios)

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

3.4 VirtualPOS

Descripción: Portal centralizado que ofrece información en tiempo real sobre transacciones y múltiples opciones de pago.

Características principales:

- Dashboard con información en tiempo real
- Múltiples métodos de pago integrados
- Reportería y análisis avanzados

Comisiones: Variables según configuración y volumen (requiere contacto comercial).

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

4. Pagos Cuenta a Cuenta (A2A Payments)

4.1 Fintoc

Descripción: Líder en iniciación de pagos cuenta a cuenta en Chile. Único iniciador de pagos chileno certificado ISO 27001 desde 2022[3].

Características principales:

- Cobertura del 97% de cuentas bancarias en Chile [3]
- Pago directo desde cuenta bancaria sin salir del checkout
- Sin redirecciones externas
- Velocidad: 2-3 veces más rápido que otros medios [3]
- 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 [3].

Comisiones:

- Rango: 0.2% - 0.9% por transacción
- Hasta 60% más económico que tarjetas [3]
- Sin tarifa fija adicional
- Abono instantáneo en cuenta del comercio

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) [3]
- 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 [3].

Alianzas estratégicas: En diciembre 2025, Mercado Pago integró la tecnología de Fintoc para ofrecer pagos por transferencia bancaria directamente en su checkout [2].

4.2 Khipu

Descripción: Pasarela de pagos por transferencia bancaria con operaciones en Chile, Perú y Argentina [6].

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 [6]
- 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.

5. Soluciones con Alcance Internacional

5.1 PayU

Descripción: Plataforma de pagos global con presencia en 18 mercados de Europa, Asia, África y Latinoamérica [6].

Características principales:

- Aceptación local e internacional
- Pagos con tarjeta y efectivo
- Infraestructura escalable
- Multi-moneda y multi-país

Comisiones:

- Promedio: 3.49% por transacción[6]
- Varía según ubicación geográfica y método de pago

Ventajas:

- Alcance verdaderamente global (18 mercados)
- Infraestructura escalable para crecimiento
- Múltiples métodos de pago por región
- Procesamiento en moneda local

Desventajas:

- Comisiones más altas
- Complejidad adicional en configuración multi-país
- Soporte puede ser menos personalizado

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

5.2 PayRetailers (Adquirió Paygol)

Descripción: PayRetailers adquirió la chilena Paygol y la colombiana Pago Digital en 2022, expandiendo su presencia en Latinoamérica[21][23].

Características principales:

- Cobertura regional ampliada tras adquisiciones
- Múltiples métodos de pago locales
- Enfoque en mercados emergentes

Comisiones: Variables según mercado (requiere contacto comercial).

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

5.3 PayPal Checkout

Descripción: Líder mundial en pagos online, reconocida por su seguridad y facilidad de integración[6].

Características principales:

- Reconocimiento y confianza global
- Disponibilidad casi universal

- Velocidad de transferencia (fondos casi inmediatos)
- Flexibilidad: meses sin intereses
- Protección al comprador y vendedor

Comisiones en Chile:

- Rango: 3.40% - 5.40% por transacción + comisión fija[6]
- Entre las más altas del mercado chileno

Ventajas:

- Máxima confianza internacional
- Cobertura global verdadera
- Integración sencilla
- Fondos disponibles rápidamente
- Protección anti-fraude robusta

Desventajas:

- Comisiones muy altas para mercado chileno
- No acepta pagos en efectivo (limitante en Latinoamérica donde 30% prefiere efectivo)[6]
- Usuarios deben tener cuenta PayPal (barrera de entrada)

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

5.4 Adyen

Descripción: Plataforma de pagos holandesa con operaciones en casi 100 países[6].

Características principales:

- Cobertura global masiva
- Liquidaciones en múltiples países
- Gran variedad de métodos de pago por región
- Infraestructura enterprise

Comisiones: Variables según método de pago y región (estructura compleja).

Ventajas:

- Alcance geográfico masivo (cerca de 100 países)
- Tecnología robusta nivel enterprise
- Solución unificada para operaciones globales

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.

5.5 Kushki

Descripción: Fintech ecuatoriana que conecta 5 regiones de América Latina: Chile, Ecuador, México, Colombia y Perú[6].

Características principales:

- Integración regional latinoamericana
- Procesamiento de tarjetas internacionales en casos específicos
- Infraestructura pensada para Latinoamérica

Comisiones: No públicas, requiere contacto con asesor comercial[6].

Ventajas:

- Enfoque regional (entiende mercado latinoamericano)
- Permite comercio entre 5 países de la región

Desventajas:

- Falta de transparencia en tarifas (no públicas)
- Dificulta comparación con competidores
- Alcance limitado a 5 países

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

6. Otras Soluciones Relevantes

6.1 Pago Fácil

Descripción: Solución chilena con enfoque en atención personalizada y planes adaptados por tamaño de empresa.

Características principales:

- Opera principalmente en Chile
- Acepta MasterCard y Visa de regiones extranjeras (con requisitos)
- Atención personalizada al cliente
- Planes diferenciados por tamaño de empresa

Comisiones:

- Pequeñas empresas: 2.95% por transacción[6]
- Empresas grandes: Planes personalizados
- Varía según volumen y características

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

6.2 SumUp

Descripción: Fintech europea con operaciones en Chile desde 2020, enfocada en soluciones de pago para pymes con énfasis en comercio físico y social selling[116][120].

Características principales:

- Maquinitas de pago (mPOS) portátiles
- Smart POS con Android integrado (lanzado 2025)[122]
- Links de pago simples con integración a wallets digitales[120]
- Tap to Pay (cobro con celular sin hardware adicional)[126]
- Cuenta digital SumUp con tarjeta prepago
- Dashboard web y app móvil para gestión
- Sin costo de mantención ni renta mensual[123]

Comisiones:

- Tarjeta de crédito: 2.79% por transacción[120]
- 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[123]

Ventajas:

- Modelo sin costos fijos (ideal para volúmenes variables)
- Equipamiento moderno y portátil
- Abono en 1-2 días hábiles a cuenta SumUp
- Integración con wallets digitales chilenas[120]
- Solución híbrida: física + online + links de pago
- Tap to Pay elimina necesidad de hardware[126]
- Expansión activa en Latinoamérica[125]

Desventajas:

- Enfoque principal en comercio físico, no checkout web completo
- Abono inicial en cuenta SumUp (requiere transferencia a banco)
- Menor integración con plataformas e-commerce que competidores
- Marca menos reconocida que Transbank o Mercado Pago en Chile

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[120][123].

6.3 Xepelin (Buy Now, Pay Later B2B)

Descripción: Aunque no es una pasarela de pago tradicional, Xepelin ofrece una solución valiosa de tipo Buy Now, Pay Later para transacciones B2B[6].

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[6]
- Xepelin absorbe riesgo de impago
- Herramienta gratuita de análisis de riesgo de terceros

Impacto: Los sistemas BNPL pueden aumentar tasas de conversión hasta 40%[6].

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.

7. Billeteras Digitales

7.1 MACH Pay (BCI)

Descripción: Billetera digital del Banco de Crédito e Inversiones (BCI), una de las más populares en Chile[34].

Características principales:

- Pagos mediante código QR en comercios físicos
- Transferencias entre usuarios
- Integración con comercio electrónico
- Sin mantención mensual

Ventajas:

- Alta penetración en mercado chileno
- Experiencia de usuario simple
- Respaldo bancario (BCI)

7.2 Apple Pay

Descripción: Solución de pagos de Apple disponible en Chile.

Características principales:

- 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.

7.3 BEPay (BancoEstado)

Descripción: Billetera digital del banco público más grande de Chile.

Ventajas:

- Respaldo del banco más grande del país
- Accesibilidad para segmentos no bancarizados

7.4 Multicaja

Descripción: Billetera digital enfocada en inclusión financiera y pagos cotidianos. En proceso de adquisición por Itaú Chile según anuncio de diciembre 2025[127].

Características:

- Recarga en múltiples puntos físicos
- Pagos de servicios y comercios
- En integración con ecosistema Itaú tras adquisición anunciada[127]

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[127].

8. Comparativa General de Pasarelas

8.1 Tabla Comparativa de Comisiones

Pasarela	Comisión	Tiempo Abono	Alcance
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[132][141]

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

Table 3: Comparativa de comisiones y tiempos de abono (ordenado por comisión)

8.2 Análisis por Criterios de Decisión

Criterio	Mejor Opción
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

Table 4: Mejores opciones según criterio de decisión

8.3 Métodos de Pago Aceptados

Pasarela	Tarjetas	Transfer.	Efectivo	Cuotas
Webpay Plus	✓	-	-	✓
GetNet	✓	-	-	✓

Flow	✓	✓	✓	✓
Mercado Pago	✓	✓	✓	✓
Fintoc	-	✓	-	-
Khipu	-	✓	-	-
PayPal	✓	-	-	✓
PayU	✓	-	✓	✓

Table 5: Métodos de pago por pasarela

9. Análisis por Caso de Uso

9.1 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)[120]

9.2 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)

9.3 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.

9.4 Servicios Profesionales o Freelance

Contexto: Facturación irregular, tickets medianos, pocos clientes pero recurrentes.

Recomendación principal: Flow o Klap

Justificación:

- Sin costos fijos (no penaliza meses bajos)
- Links de pago (enviar por email/WhatsApp)
- Proceso simple para cliente final
- Abonos automáticos a cuenta bancaria

Alternativa: Webpay Plus con links de pago (si ya tiene cuenta)

9.5 SaaS o Suscripciones

Contexto: Cobros recurrentes mensuales o anuales, necesidad de automatización.

Recomendación principal: Fintoc o Flow

Justificación:

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

Consideración: Evaluar Khipu también por automatización de recurrencia.

9.6 Marketplace Multi-Vendor

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

Recomendación principal: Mercado Pago o PayU

Justificación:

- Infraestructura para split de pagos
- Experiencia probada en marketplaces
- Herramientas de gestión multi-vendor

9.7 Negocio B2B o Alto Ticket

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

Recomendación principal: Webpay Plus + Xepelin (BNPL)

Justificación:

- Webpay para pago inmediato tradicional
- Xepelin para ofrecer financiamiento sin riesgo
- Aumento de conversión hasta 40% con BNPL[6]
- Cobro inmediato mientras cliente paga en 120 días
- Análisis de riesgo incluido

9.8 Negocio Internacional

Contexto: Clientes en múltiples países, multi-moneda, exportación de servicios.

Recomendación principal: PayPal o PayU (según países objetivo)

Justificación:

- PayPal: si foco en EE.UU./Europa
- PayU: si foco en Latinoamérica
- Procesamiento en moneda local
- Cobertura geográfica amplia

Alternativa enterprise: Adyen (si volumen justifica mínimos requeridos)

9.9 Retail con Presencia Física y Online

Contexto: Tienda física + e-commerce, necesidad de unificar canales.

Recomendación principal: GetNet o Transbank (soluciones omnicanal)

Justificación:

- Unificación de POS físico + checkout online
- Reportería centralizada
- Reconciliación simplificada
- Misma cuenta para ambos canales

Alternativa para pymes: SumUp (si necesitas solución sin costos fijos)

Justificación SumUp:

- Smart POS moderno para tienda física[122]
- Links de pago para compartir por WhatsApp/redes sociales[120]
- Sin renta mensual (ideal para negocios con volumen variable)[123]
- Dashboard unificado para transacciones físicas y links
- Tap to Pay para ventas a domicilio sin hardware adicional[126]

10. Integración Tecnológica

10.1 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

10.2 Tipos de Integración

Links de Pago (Más Simple):

- Disponible: Webpay Plus, Flow, Mercado Pago, Klap
- Uso: Envío por email, WhatsApp, redes sociales
- Implementación: Sin código
- Ideal para: Servicios profesionales, ventas únicas

Botón de Pago (Simple):

- Código HTML embebido
- Redirección a pasarela
- Implementación: Copiar y pegar código
- Ideal para: Sitios informativos con ventas ocasionales

Checkout Integrado (Intermedio):

- Plugin o extensión de plataforma
- Experiencia seamless en tu sitio
- Implementación: Instalación y configuración
- Ideal para: E-commerce en plataformas populares

API REST (Avanzado):

- Control total sobre experiencia
- Personalización completa

- Implementación: Desarrollo custom
- Ideal para: Aplicaciones complejas, SaaS, marketplaces

10.3 Tiempo de Implementación Estimado

Tipo de Integración	Tiempo	Nivel Técnico
Link de pago	1 hora	Básico
Botón de pago	2-4 horas	Básico
Plugin WooCommerce	4-8 horas	Intermedio
App Shopify	2-4 horas	Intermedio
API REST básica	1-2 semanas	Avanzado
API REST compleja	3-6 semanas	Avanzado

Table 6: Tiempos estimados de implementación por tipo

11. Consideraciones de Seguridad y Compliance

11.1 Certificaciones Requeridas

PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard):

- Obligatorio para quien procesa tarjetas
- Pasarelas asumen compliance (hosted checkout)
- Si capturas datos de tarjeta: certificación propia requerida

ISO 27001 (Gestión de Seguridad de la Información):

- Fintoc: certificado desde 2022[3]
- Webpay/Transbank: certificado
- Indica gestión robusta de seguridad

Normativa Open Banking (Chile):

- Regulación CMF (Comisión para el Mercado Financiero)
- Fintoc y Khipu operan bajo este marco
- Permite iniciación de pagos cuenta a cuenta

11.2 Prevención de Fraude

Herramientas comunes:

- Validación 3D Secure (Webpay, Flow, Mercado Pago)
- Machine Learning para detección de patrones anómalos
- Verificación de identidad
- Límites transaccionales configurables
- Notificaciones en tiempo real

Responsabilidad:

- Chargebacks: generalmente asumidos por comercio
- Fraude: pasarelas ofrecen herramientas pero responsabilidad es compartida
- Xepelin: absorbe riesgo de impago (caso especial B2B)[6]

12. Factores Críticos de Decisión

12.1 Comisiones vs Valor

Análisis de impacto:

Un negocio con ventas de \$10.000.000 mensuales:

Pasarela	Comisión	Costo Mensual	Costo Anual
Fintoc	0.5%	\$50.000	\$600.000
GetNet	0.8%	\$80.000	\$960.000
Webpay Plus	1.4%	\$140.000	\$1.680.000
Flow	2.89%	\$289.000	\$3.468.000
Mercado Pago	3.19%	\$319.000	\$3.828.000
PayPal	4.0%	\$400.000	\$4.800.000

Table 7: Impacto económico anual según pasarela (\$10M mensuales)

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.

12.2 Flujo de Caja

Importancia del tiempo de abono:

Negocio con ciclo de caja ajustado prefiere:

1. Fintoc (instantáneo)
2. GetNet (mismo día)
3. Mercado Pago (instantáneo en app, requiere transferencia manual)
4. 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.

12.3 Conversión del Checkout

Factores que afectan conversión:

- Opciones de pago: Más opciones = mayor conversión (pero complejidad operacional)
- Confianza en marca: Webpay y Mercado Pago generan mayor confianza
- Fricciones: Menos campos y redirecciones = menor abandono
- Efectivo: En Latinoamérica, 30% prefiere efectivo[6] (Flow, Mercado Pago, PayU lo ofrecen)
- Cuotas: Opción de cuotas aumenta ticket promedio

Dato clave: 25% de consumidores abandonan compra si no confían en el sitio web. Marca de pasarela puede ser decisiva[6].

12.4 Experiencia de Usuario

Mejores experiencias:

- Fintoc: Login bancario y autorizar (menos clics que tarjeta)[3]
- Mercado Pago: Familiar para usuarios del marketplace

- **Flow:** Interfaz limpia y moderna
- **Webpay:** Conocida pero más pasos

Peores fricciones:

- Redirecciones múltiples
- Re-ingreso de datos
- Carga lenta de iframe
- Errores no descriptivos

12.5 Soporte y Servicio

Niveles de soporte típicos:

Pasarela	Tipo Soporte	Tiempo Respuesta
Webpay Plus	Centro de ayuda + teléfono	Horas
Flow	Email + documentación	24-48h
Mercado Pago	Centro ayuda + chat	Variable
Fintoc	Email + Slack (enterprise)	24h
GetNet	Ejecutivo Santander	Horas
Pago Fácil	Personalizado	Rápido[6]

Table 8: Niveles de soporte por pasarela

12.6 Escalabilidad

Consideraciones futuras:

- **Volumen:** ¿Pasarela soporta crecimiento 10x?
- **Geográfica:** ¿Planes de vender internacionalmente?
- **Canales:** ¿Expansión a marketplace, app móvil, redes sociales?
- **Productos:** ¿Agregar suscripciones, pagos recurrentes?

Pasarelas más escalables: Adyen, PayU, Mercado Pago, Fintoc (vía API).

13. Tendencias y Futuro del Mercado

13.1 Crecimiento de Pagos Cuenta a Cuenta

Momentum actual:

- "Los pagos por transferencia son el futuro de las transacciones digitales" - Ignacio Fernández, Country Manager Fintoc[2]
- Hasta 60% más económicos que tarjetas[3]
- Mayor conversión por menor fricción
- Mercado Pago integró tecnología Fintoc en diciembre 2025[2]

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

13.2 Consolidación del Mercado

Movimientos recientes:

- Itaú Chile compró Klap por \$40 mil millones (2025)[2]
- PayRetailers adquirió Paygol (Chile) y Pago Digital (Colombia) en 2022[21][23]
- Alianza Mercado Pago + Fintoc (2025) [2]

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

13.3 Open Banking y Regulación

Marco regulatorio chileno:

- 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) [136][139][142].

La FNE confirmó en enero 2026 que Transbank cumplió dicha condición durante seis meses consecutivos, habilitando la desregulación de su margen adquirente [132][134][135]. La Corte Suprema ratificó la resolución del TDLC, cerrando las reclamaciones de Mercado Pago, Flow, retailers y otros actores [133][143].

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 [137][141][143]
- **Reconocimiento oficial de competencia:** El cambio confirma que GetNet, Klap, Multicaja y otros adquirentes han ganado participación suficiente para crear un mercado competitivo [132][144]
- **Mayor poder de negociación para comercios:** Con alternativas viables, los comercios pueden presionar por mejores tarifas o migrar a competidores [135][140]

- **Dinámica de precios más flexible:** Tanto Transbank como sus competidores pueden ajustar tarifas estratégicamente por segmento, volumen y rubro[136][141]
- **Incentivo a multi-pasarela:** La desregulación refuerza la estrategia de diversificar adquirentes para optimizar costos y reducir dependencia[132][144]

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.

13.4 Inteligencia Artificial en Pagos

Aplicaciones emergentes:

- Detección de fraude en tiempo real
- Personalización de métodos de pago según usuario
- Optimización de tasas de aprobación
- Análisis predictivo de chargebacks
- Asistentes virtuales para soporte

13.5 Pagos Embebidos (Embedded Finance)

Tendencia creciente:

Integración de pagos directamente en plataformas no financieras:

- SaaS con pagos integrados
- Marketplaces verticales con pasarela propia
- Apps móviles con checkout nativo

Facilitadores: APIs robustas de pasarelas modernas (Fintoc, Flow, Mercado Pago).

13.6 Criptomonedas y Activos Digitales

Estado actual en Chile:

- Adopción limitada en comercio mainstream
- Algunas pasarelas experimentan con integración
- Marco regulatorio aún en desarrollo

Proyección: Potencial a mediano plazo (3-5 años) para nichos específicos, no mainstream todavía.

14. Recomendaciones Finales

14.1 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?

14.2 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.

14.3 Recomendaciones por Perfil

Emprendedor o Startup:

- **Primera opción:** Flow (flexibilidad sin formalización)
- **Segunda opción:** Mercado Pago (si vendes en marketplace también)

Empresa Establecida Pequeña-Mediana:

- **Primera opción:** Webpay Plus (confianza) + Fintoc (optimización)
- **Segunda opción:** GetNet si eres cliente Santander

Empresa Grande:

- **Primera opción:** Multi-pasarela (Webpay + Fintoc + Mercado Pago)
- **Segunda opción:** PayU o Adyen si operaciones internacionales

B2B o Alto Ticket:

- **Primera opción:** Webpay Plus + Xepelin (BNPL)

- **Segunda opción:** Negociar tarifas personalizadas con pasarelas principales

SaaS o Suscripciones:

- **Primera opción:** Fintoc (menor costo recurrente)
- **Segunda opción:** Flow (flexibilidad configuración)

Internacional:

- **Primera opción:** PayPal (si foco EE.UU./Europa)
- **Segunda opción:** PayU (si foco Latinoamérica)

14.4 Errores Comunes a Evitar

1. **Elegir solo por comisión más baja:** Ignorar confianza, conversión, soporte
2. **No considerar flujo de caja:** 2-3 días de diferencia son significativos
3. **Subestimar importancia de opciones múltiples:** Efectivo sigue siendo relevante en Chile
4. **No planificar escalabilidad:** Cambiar pasarela después es costoso
5. **Ignorar experiencia de usuario:** Fricción en checkout = ventas perdidas
6. **No leer términos de servicio:** Cláusulas de chargebacks, retención de fondos
7. **Implementación apresurada:** Testing insuficiente genera problemas post-lanzamiento

14.5 Próximos Pasos Sugeridos

1. **Calcular impacto económico:** Usar volumen mensual proyectado y comparar comisiones anuales
2. **Probar demos:** Todas las pasarelas principales ofrecen ambientes de prueba
3. **Consultar integradores:** Si usas plataforma popular, habla con desarrolladores experimentados
4. **Negociar tarifas:** Con volumen significativo, comisiones son negociables
5. **Implementar analytics:** Medir conversión por método de pago post-implementación
6. **Iterar:** Primera elección no es definitiva, evaluar trimestral o semestralmente

15. Conclusiones

El ecosistema de pasarelas de pago en Chile ha madurado significativamente, ofreciendo opciones para todo tipo de negocios, desde emprendedores individuales hasta corporativos con operaciones globales. La elección correcta depende fundamentalmente de seis factores: volumen de ventas, perfil de clientes, necesidades de flujo de caja, nivel de formalización, alcance geográfico y modelo de negocio.

Hallazgos clave:

1. **Comisiones varían 10x:** Desde 0.2% (Fintoc) hasta 5.4% (PayPal), con impacto económico material en negocios con volumen
2. **Pagos cuenta a cuenta emergen como disruptores:** Hasta 60% más económicos que tarjetas, con alianzas estratégicas acelerando adopción[2][3]
3. **No existe "mejor pasarela" universal:** Depende del contexto específico del negocio
4. **Multi-pasarela es estrategia válida:** Para negocios medianos-grandes, combinar opciones optimiza costos y conversión
5. **Confianza del consumidor importa:** Webpay y Mercado Pago generan credibilidad que facilita conversión
6. **Efectivo sigue relevante:** 30% de consumidores latinoamericanos prefieren efectivo[6], opciones como Flow y Mercado Pago capturan este segmento
7. **Tiempo de abono afecta operación:** Diferencia entre instantáneo y 3 días puede requerir capital de trabajo adicional
8. **Consolidación en curso:** Alianzas entre fintechs y bancos tradicionales combinarán innovación con respaldo institucional[2]

Perspectiva futura:

El mercado chileno continuará evolucionando hacia mayor diversificación de métodos de pago, con los pagos cuenta a cuenta ganando participación significativa en los próximos 2-3 años. La regulación de Open Banking facilitará nuevos entrantes y mayor competencia, potencialmente reduciendo comisiones promedio del mercado. Empresas que adopten estrategias flexibles y multi-canal estarán mejor posicionadas para capitalizar estas tendencias.

La decisión de pasarela de pago no debe tomarse a la ligera: representa un componente fundamental de la experiencia del cliente y tiene impacto directo en rentabilidad, flujo de caja y capacidad de crecimiento. Invertir tiempo en evaluación rigurosa, considerando no solo comisiones sino también confiabilidad, soporte, experiencia de usuario y escalabilidad, generará retornos significativos a mediano y largo plazo.

Referencias

- [1] Digitalizame. (2025). Pasarelas de Pago en Chile 2025. <https://digitalizame.cl/pasarelas-de-pago-en-chile/>
- [2] Chocale. (2025). Mercado Pago incorporó pagos por transferencia junto a Fintoc. <https://chocale.cl/2025/12/mercado-pago-incorporo-pagos-por-transferencia-junto-a-fintoc/>
- [3] Fintoc. (2022). Pagos cuenta a cuenta online. <https://fintoc.com/blog/pagos-cuenta-a-cuenta-online>
- [4] CCS. (2026). Pagos digitales en expansión: las tendencias que marcarán el ecosistema financiero chileno en 2026. <https://www.ccs.cl/2026/01/23/pagos-digitales-en-expansion-las-tendencias-que-marcaran-el-ecosistema-financiero-chileno-en-2026/>
- [5] Foja Cero Estudio. (2025). Webpay vs. Flow vs. Mercado Pago: ¿Cuál elegir? <https://fojaceroestudio.cl/webpay-vs-flow-vs-mercado-pago-cual-elegir/>
- [6] Xepelin. (2026). Mejores pasarelas de pago para tu empresa en Chile. <https://xepelin.com/blog/corporativos/mejores-pasarelas-de-pago-chile>
- [7] Transbank. (2023). ¿Cuánto cobra Webpay por vender por internet? <https://ayuda.transbank.cl/tarifas-vender-webpay>
- [8] Josefa Web. (2024). Detalle y comisiones de pasarelas de pago. <https://www.josefaweb.cl/post/detalle-y-comisiones-de-pasarelas-de-pago>
- [20] GetNet. (2026). Conoce nuestro mPOS. <https://www.getnet.cl/productos/detalles/mpos>
- [21] Business Wire. (2022). PayRetailers adquiere la chilena Paygol y la colombiana Pago Digital. <https://www.businesswire.com/news/home/20220407005544/es>
- [23] Payment Media. (2022). PayRetailers adquiere Paygol de Chile y Pago Digital de Colombia. <https://www.paymentmedia.com/news-5841-payretailers-adquiere-paygol-de-chile-y-pago-digital-de-colombia.html>
- [34] Chocale. (2026). Billeteras digitales en Chile: Guía de apps para compras y pagos. <https://chocale.cl/2023/09/billeteras-digitales-wallets-chile/>
- [116] SumUp. (2025). SumUp Chile | Soluciones de pago todo en uno. <https://www.sumup.com/es-cl/>
- [120] Diario Estrategia. (2024). SumUp lanza en Chile los links de pago más simples del mercado con integración a wallets digitales. <https://www.diarioestrategia.cl/texto-diario/mostrar/5050193/>
- [122] Chocale. (2025). SumUp presentó su propio Smart POS en Chile. <https://chocale.cl/2025/08/sumup-smart-pos-chile-mas-avanzado-de-su-portafolio/>
- [123] La Tercera. (2023). SumUp, la premiada empresa europea que democratizó el pago electrónico. <https://www.latercera.com/laboratoriodecontenidos/noticia/sumup-la-premiada-empresa-europea-que-democratizo-el-pago-electronico->
- [125] Fintechile. (2025). SumUp impulsa su expansión en Latam. <https://www.fintechile.org/noticias/sumup-impulsa-su-expansion-en-latam-inicia-operaciones-en-mexico-y-refuerza-su-oferta-para-p>
- [126] SumUp. (2025). ¡Cobra con tu celular en segundos! <https://www.sumup.com/es-cl/tap-to-pay/>
- [127] Instagram Itaú Chile. (2025). Itaú Chile anunció un acuerdo para adquirir el 100% de Multicaja. https://www.instagram.com/p/DSU_krHjTkr/
- [132] FNE. (2026, enero 28). FNE informa que Transbank cumple con condición impuesta por el TDLC para desregular sus tarifas. <https://www.fne.gob.cl/fne-informa-que-transbank-cumple-con-condicion-impuesta-por-el-tdlc-para-desregular-sus-tarifas/>
- [133] CeCo. (2026, febrero 5). CS y FNE dieron fin al sistema tarifario de Transbank. <https://centrocompetencia.com/el-fin-de-una-era-corte-suprema-y-fne-dan-termino-al-sistema-tarifario-regulado-de-transbank/>
- [134] BioBioChile. (2026, enero 29). La FNE informa que Transbank cumple con las condiciones. <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/negocios-y-empresas/2026/01/29/>
- [135] La Tercera. (2026, enero 28). FNE dice que Transbank puede desregular sus tarifas al bajar del 50% en su participación. <https://www.latercera.com/pulso/noticia/>
- [136] America Retail. (2025, marzo 17). Nuevo sistema tarifario de Transbank: cambios clave. <https://america-retail.com/paises/chile/nuevo-sistema-tarifario-de-transbank-cambios-clave/>
- [137] FNE. (2019, diciembre 26). Corte Suprema ordena a Transbank homologar tarifas. <https://www.fne.gob.cl/corte-suprema-ordena-a-transbank-homologar-tarifas/>
- [139] TDLC. (2025, mayo 2). Resolución N° 86/2025: Consulta de Transbank S.A. sobre su nuevo sistema tarifario. <https://www.tdlc.cl/tdlc-resoluciones/>
- [140] FNE. (2022, marzo 9). FNE solicita al TDLC que ordene a Transbank cumplir sentencia. <https://www.fne.gob.cl/fne-solicita-al-tdlc-que-ordene-a-transbank-y-a-sus-bancos-accionistas-cumplir/>
- [141] FNE. (2026, enero). Resolución N° 86 Transbank - TDLC. https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2026/01/Resolucion_N°_86_Transbank-TDLC.pdf

- [143] Chocale. (2026, enero 18). Corte Suprema ratifica nuevo esquema tarifario de Transbank. <https://chocale.cl/2026/01/corte-suprema-ratifica-nuevo-esquema-tarifario-de-transbank/>
- [144] CeCo. (2023, abril 19). La sinuosa transición hacia un modelo de cuatro partes en medios de pago. <https://centrocompetencia.com/la-sinuosa-transicion-hacia-un-modelo-de-cuatro-partes-en-medios-de-pago/>
- [146] Chocale. (2025, marzo 1). Quién es quién en la disputa por las tarifas de Transbank. <https://chocale.cl/2024/10/quien-es-quien-disputa-tarifas-de-transbank/>
- [148] Diario Financiero. (2026, enero 19). Venta de Transbank entra en recta final: Scotiabank toma la delantera. <https://www.df.cl/mercados/banca-fintech/venta-de-transbank-entra-en-recta-final-con-dos-finalistas-scotiabank-y>
- [149] Instagram. (2026, enero 30). Venta de Transbank: Scotiabank pagará US\$ 500 millones. <https://www.instagram.com/reel/DULMSuMAENP/>
- [150] TikTok. (2026, febrero 5). Venta de Transbank: Scotiabank pagará US\$ 500 millones por la red de pagos. <https://www.tiktok.com/@felipepinedacl/video/7601502538898263316>
- [160] Payment Media. (2025, febrero 13). Transbank reanuda su proceso de venta con nuevos interesados en competencia. <https://www.paymentmedia.com/news-7325-transbank-reanuda-su-proceso-de-venta-con-nuevos-interesados-en-competencia.html>
- [162] X (Twitter). (2026, enero 22). Venta de Transbank entra en recta final: Scotiabank toma la delantera. <https://x.com/DFinanciero/status/2014071863270375896>