

Con tarifas que superan los \$ 10.000: **las comisiones y valores en el negocio de las “máquinas” de pagos**

■ En el caso de Transbank, por ejemplo, al realizar transacciones por \$ 1 millón con tarjeta de débito en un POS de la firma, el comercio recibirá \$ 992.000.

POR SOFÍA PUMPIN

Con la llegada de Banchile Pagos y la compra de Klap por parte de Itaú, cada vez son más los bancos y fintech que son parte del negocio de la adquirencia.

Y cuando un comercio decide contratar una máquina POS, cada una de estas empresas ofrece diferentes servicios, dispositivos, valores de arriendo y comisiones por venta.

Por ejemplo, luego de los primeros tres meses, el costo de arriendo mensual de una máquina POS de Transbank es de UF 0,64 (\$ 25.480).

A lo anterior, se suma la comisión por venta. Así, en el caso de realizar transacciones por \$ 1 millón con tarjeta de débito, “considerando un comercio estándar y un ticket de \$ 30.000, la comisión neta promedio va a estar en 0,82%, para lo cual el comercio re-

cibiría \$ 992.000”, explicó Transbank a **DF**.

La apuesta de la banca

El nuevo negocio del Banco de Chile, Banchile Pagos, ofrece un panorama similar. Por ventas de \$ 1 millón

con débito, el contratante recibirá \$ 992.734 de vuelta.

A la lista se sumó la filial de Bci, conocida como Bci Pagos, la que, a partir del séptimo mes de uso, tiene un costo de arriendo de UF 0,55 (\$ 21.897).

El gerente de pagos ad-

quirente de Bci, Christian Verteneul, aseguró que por ventas de \$ 1 millón se aplica “una tasa de 0,7%, más la comisión que corresponde a \$ 7.000, y el comercio recibe \$ 991.670”.

En el caso de Getnet -la red de adquirencia de San-

A diferencia de sus pares que arriendan el dispositivo, ComprAquí de BancoEstado optó por vender sus máquinas y mantener cobros por comisiones.





tander-, cuando se trata de pagos presenciales con tarjetas de débito, tiene una tarifa transaccional de 0,63% más un cobro fijo de UF 0,0015.

A diferencia de los demás actores del mercado que arriendan sus POS, ComprAquí de BancoEstado optó por vender sus dispositivos y mantener cobros por comisiones. Así, al realizar ventas por \$ 1 millón, el monto que será abonado es de \$ 984.649.

¿Y en las fintech?

Para adquirir una máquina POS de Klap se debe pagar un arriendo mensual de UF 0,39 (\$ 15.527), aunque “próximamente se incorporarán equipos bajo modalidad de venta”, explicó la subgerente de marketing, Tatiana Neut.

La ejecutiva agregó que “para un comercio que vende \$ 1 millón en compras pagadas con tarjeta de débito con un *ticket* promedio de \$20.000, el costo por el total de ventas de ese millón será de \$ 11.900. En este caso, el negocio recibiría \$988.100, con abono en un día hábil”.

Por su parte, en el caso del POS “Point Smart 2” de Mercado Pago, si el contratante tiene ventas mensuales bajo los \$ 2 millones, tiene una comisión de 2,19%.