

Fue en compañía del entonces ministro de Hacienda, Mario Marcel, cuando el 23 de enero de 2023 la Asociación de Bancos (Abif) comunicó que las entidades financieras accionistas de Transbank

pondrían a la venta la empresa.

Sin embargo, a más de tres años de ese anuncio, los accionistas -principalmente bancos- aún no han logrado vender la red de adquisición más grande del país. El último proceso estuvo a cargo de JP Morgan. Entre los interesados sonaron varios: los hermanos Infeld, Scotiabank, Evertec y Sonda, entre otros. Pero la transacción no llegó a puerto.

“Ha sido complejo”, confidenció en marzo el gerente general de Banco de Chile, Eduardo Ebersperger. “No la vamos a regalar, ni se la vamos a vender a cualquiera”, agregó en ese momento el presidente del mismo banco, Pablo Granifo.

Por eso, el mes pasado se inició un nuevo proceso. Ya no de la mano de JP Morgan. Los principales bancos accionistas de Transbank pidieron al directorio que se haga cargo de la venta. El objetivo ahora es ofrecer la compañía a los propios accionistas de la red de adquisición, incluso a aquellos que no tienen una participación suficiente como para posicionar a un director en la mesa.

Transbank tiene como accionistas a los principales bancos del país. Banco de Chile tiene la mayor participación, con 26,6% de las acciones. El segundo accionista es Santander, con el 25%, y el tercero, Scotiabank, con 22,69%. Más atrás, Itaú, BancoEstado y Bci tienen un 8,72% de las acciones cada uno.

Pero hay otros actores que figuran en los registros con 0,00% y que tienen unas pocas acciones en sus manos: Bice tiene 36 acciones, Banco Internacional y Banco Falabella tienen 18 papeles cada uno, mientras que JP Morgan Chase Bank tiene 10. Transbank tiene 537 millones de acciones.

A todos ellos apunta ahora el nuevo proceso de venta. Una de las razones por las que se tomó esta decisión radica en que Transbank no puede ser vendida a cualquier oferente, según quienes conocen el proceso. Ello porque, más allá del precio, es un actor demasiado grande y relevante para la cadena de pagos. El mismo Granifo deslizó algo de ese tipo en marzo: “Esa compañía juega un rol en el mercado capitales y en la cadena de pagos chilena muy potente” y “el mismo regulador tiene que opinar”, dijo.

Sí hay un factor que ahora podría jugar a favor: la red de adquisición ya no tiene los problemas judiciales relevantes pendientes que le impidan competir, algo que arrastró durante años.

En ese marco, hay algunos accionistas que podrían estar más interesados que otros. Una pista para ver quiénes podrían (o no) ser esos potenciales compradores radica en el rol que hoy juega cada uno en el mercado de las redes de adquisición. Y si no tienen presencia, qué tanto podría aportar a su negocio el hecho de incorpo-



El nuevo proceso de venta de Transbank apunta a los bancos accionistas

El objetivo ahora es ofrecer la compañía a los propios accionistas de la red de adquisición, incluso a aquellos minoritarios que no tienen una participación accionaria suficiente como para posicionar a un director en la mesa.

MARIANA MARUSIC / MAXIMILIANO VILLENA

rar una empresa de este tipo.

Quién es quién

Transbank es el mayor actor en el mercado de redes de adquisición. El año pasado registró ingresos netos por comisiones y servicios por \$158.763 millones. Al cierre de 2023, informó en su memoria que contaba con más de 320 mil clientes y más de 630 mil puntos dispositivos POS, máquinas mediante las cuales las personas pagan con sus tarjetas. En su reporte 2024, reportaba 344 mil clientes.

De todos los bancos accionistas de Transbank, Santander es el que ha logrado construir una red de adquisición que ya se ha consolidado. Es el que lleva más tiem-

po en el negocio, junto con BancoEstado. Ambos se lanzaron en 2021 bajo el modelo de 4 partes y son también las que más han hecho crecer sus POS.

El año pasado, el banco de capitales españoles registró más de 300 mil POS activos, según su memoria 2025. Además, tuvo \$109.102 millones en ingresos netos por comisiones y servicios con Getnet.

En tanto, en su memoria anual 2025 BancoEstado reportó 273.698 comercios con máquinas Compraquí, con un volumen procesado anual de \$3,4 billones el año pasado. Sus ingresos netos por comisiones y servicios sumaron \$9.262 millones en su red de adquisición.

Bci siguió un camino diferente, pues no

creó una red de adquisición por sí solo, sino que se unió con Evo Payments en 2019 -mediante un joint venture- para crear Bci Pagos, sociedad en la que el banco tiene un 49,9% y el remanente está en manos de Evo. Pese a que lleva unos cinco años operando, Bci no ha logrado acercarse a los números de sus mayores competidores y hasta comienzos de año tenía solo 2% de participación de mercado.

A diciembre de 2025, los ingresos totales de la sociedad Pagos y Servicios -nombre legal de Bci Pagos- fueron de \$6.280 millones. Bci no detalla su número de POS. En noviembre del año pasado Bci Pagos aprobó un aumento de capital de US\$ 5,75 millones.

En lo más reciente, dos grandes bancos se unieron a este mercado. En diciembre, Itaú acordó la compra de Klap por \$40 mil millones, una compañía que tiene más de 30 mil puntos de venta afiliados a nivel nacional y que procesa alrededor de 80 millones de transacciones mensuales.

Por su parte, el accionista número uno de Transbank, Banco de Chile, creó su propia red de adquisición a fines del año pasado: Banchile Pagos. “En pocas semanas, esta nueva filial logró enrolar cerca de 6.800 comercios, desplegar más de 7.800 Smart POS y procesar más de 4,7 millones de transacciones”, señaló el banco en su memoria anual.

Los que no están en el negocio

Precisamente el negocio de adquisición es atractivo para aquellos bancos que quieren ofrecer un producto adicional a sus clientes empresas y pymes, que son quienes contratan los POS, y así fidelizarlos.

Scotiabank es el único de los grandes bancos que, pese a tener una cuota relevante en la cartera comercial, con una participación del 11,5% medido por colocaciones, hoy no cuenta con una red de adquisición. Mostró interés en comprar Transbank y finalmente desechó el negocio. En 2023 el banco creó una filial para construir su propia red, pero el proyecto está hoy congelado. Finalmente, seguir adelante o no es una decisión que se toma desde Canadá. Y por ahora se ha decidido no avanzar.

Bice tampoco participa en este mercado. Actualmente el banco está concentrado en el proceso de fusión con Security.

Por su parte, Banco Internacional está en pleno proceso de crecimiento, con foco en su cartera comercial, pero abriéndose también ahora al mundo de personas. Al cierre del año pasado tenía una participación de mercado de 1,6% medido por colocaciones. Y ello se explicaba principalmente gracias a la cuota de 2,8% que anotaban en empresas, versus el 1,2% de consumo y 0,1% en vivienda.

En paralelo, Banco Falabella tiene un claro foco en personas. Su participación de mercado total era del 1,7% a diciembre, explicado fundamentalmente por el segmento de consumo, donde tiene el 11,4%, consolidándose como el tercer actor de este segmento. En tanto, en la cartera comercial solo registra un 0,1%, y en vivienda un 0,8%. ●