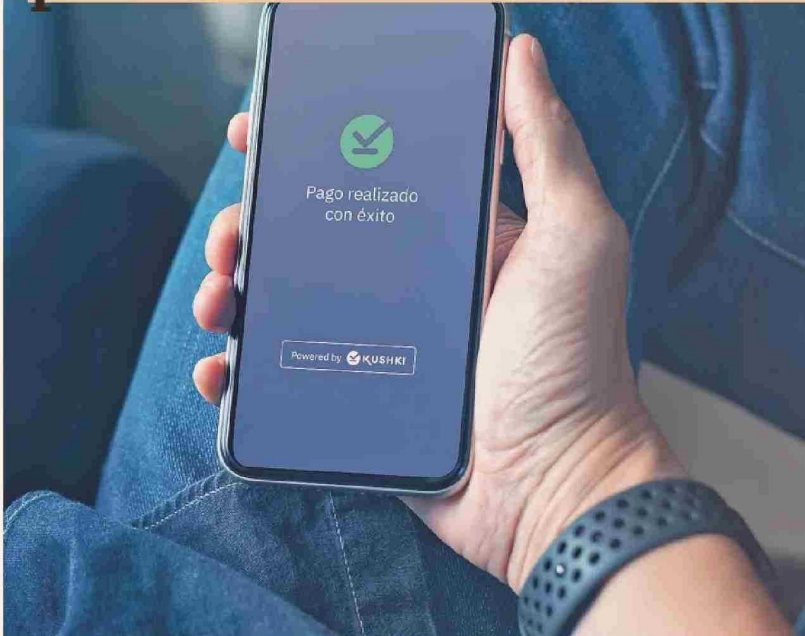


Retail y expansión en Latam, los planes de Kushki en el mercado



■ En ingresos totales, la firma tuvo un crecimiento de 207% en Chile durante el primer semestre.

POR SOFÍA PUMPIN

Después de tres años de operaciones en Chile, los planes de la firma ecuatoriana y procesadora de pagos en línea Kushki, se enfocan en entregar nuevos productos tecnológicos, según indicó el *country manager* de la firma, Alfredo Ureta.

“Estamos dejando la etapa medios de pago con servidores físicos y vamos a pasar a una de tecnología con *serverless* (la información sube a la nube)”, aseguró a DF.

Actualmente, Kushki trabaja con entidades de industrias de combustible, gas, electricidad,

autopistas y retail. Y, de acuerdo con Ureta, en adelante buscarán ingresar a los rubros de la educación y la entretención, además de intensificar su presencia en el retail. Asimismo, adelantó que están mirando otros países de Latinoamérica para expandirse.

Entre las nuevas soluciones de pago, cuentan con terminales en Chile, los que “no han salido al mercado, pero están a punto”, comentó.

Resultados

Tras ser aprobados como “adquirentes no bancarios” por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) en junio de 2023, Kushki se ha posicionado como el cuarto adquirente –entre bancarios y no bancarios– por volumen transaccional procesado (TPV) en Chile, superando los US\$ 250 millones al mes.

En ingresos totales, si se comparan los primeros seis meses de 2024 y 2025, la empresa, en el territorio nacional, tuvo un crecimiento de 207%, “y a nivel regional está teniendo un crecimiento de 41%”, comentó el ejecutivo. Asimismo, Ureta espera que en el segundo semestre la tasa en Chile se mantenga por sobre 200%.

Hoy, Chile representa el segundo mercado de mayor crecimiento, ya que equivale al 20% del total de ganancias de la firma en el primer semestre de 2025. Y para el mismo período en 2026, esperan llegar a 25%.