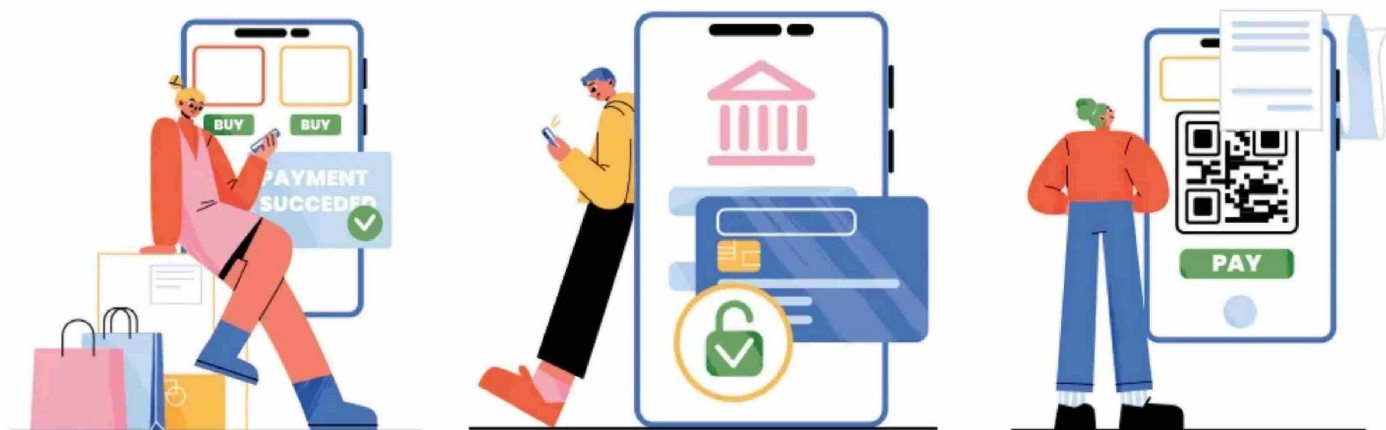




PROVEEDORES DE SERVICIOS DE PAGO

LA INFRAESTRUCTURA QUE SOSTIENE AL COMERCIO DIGITAL EN CHILE



El comercio digital —y, por cierto, también el presencial— opera hoy sobre una capa tecnológica poco visible para el consumidor, pero clave para que las transacciones ocurran: la de los proveedores de servicios de pago, conocidos como PSP. A medida que el sistema de pagos se ha vuelto más diverso y complejo, estos actores dejaron de ser un simple facilitador para convertirse en parte de la infraestructura que sostiene a miles de comercios.

Según el Informe de Sistemas de Pago que el Banco Central publicó en agosto de 2025, el uso de pagos digitales había superado el 110% del PIB en ese momento. También reveló que cada persona mayor de 15 años en Chile realiza, en promedio, 374 pagos digitales al año.

Desde FinteChile afirman que los PSP “son parte de la infraestructura que sostiene el comercio” y los definen como “habilitadores tecnológicos para pagos con tarjetas u otros medios alternativos, como transferencias, QR o billeteras digitales”.

El gremio que agrupa a las principales fintech del país agrega que la aparición de este tipo de empresas permitió corregir una brecha histórica del sistema financiero que, durante años, marginó a microem-

La masificación de los pagos digitales y la diversificación de los medios de pago transformaron a los proveedores de servicios de pago (PSP) en una capa que integra tecnología, seguridad y gestión financiera.

POR ANAÍS PERSSON

presas y pymes del acceso a pagos electrónicos. “Durante mucho tiempo, aceptar pagos digitales implicó altos costos, contratos complejos y largos plazos de liquidación, lo que hacía inviable su uso para pequeños comercios”, señalan.

Hoy, en cambio, una pyme puede comenzar a cobrar en minutos y recibir su dinero de forma casi inmediata. “Esto se traduce en más ventas, mayor formalización y mejor acceso a financiamiento, porque ese flujo de ingresos se vuelve visible y trazable”, explican, agregando que se trata de un círculo virtuoso que “impulsa el crecimiento de los comercios, fortalece las economías locales y beneficia a todo el sistema”.

Desde el gremio sostienen que este cambio “se consolidó con la digitalización acelerada tras la pandemia y con la evolución del sistema de pagos”. En ese contexto, explican, el efectivo dejó de ser el principal mecanismo de pago y cambió la expectativa de los comercios: “Cuando un pago falla, la venta se pierde, y cuando se concreta, el comercio necesita liquidez lo antes posible”.

¿Cómo funciona un PSP?

El gerente general de Klap, Raúl Sapunar, explica que cuando

un cliente paga, “el PSP actúa como el orquestador del proceso”, la transacción viaja desde el comercio a la plataforma del PSP, donde se valida el medio de pago, se aplican capas de seguridad, como sistemas antifraude y autenticación, y se enruta hacia el adquirente, que luego la envía a la marca y al banco emisor para su autorización. Una vez aprobada, agrega, el PSP confirma la operación al comercio y gestiona posteriormente la liquidación y conciliación de los fondos.

Según Sapunar, esta capa se ha ido refinando: “Hoy muchos PSP avanzan hacia modelos de multiadquierecia y motores de ruteo inteligente, que deciden en tiempo real por qué adquirente procesar, cuándo reintentar y qué medio de pago ofrecer, maximizando conversión y eficiencia”. Para que se entienda de forma más práctica, lo resume así: “Somos una capa invisible, pero estructural, que permite unificar procesos y operar con estabilidad en tiempo real”.

Más allá del procesamiento de pagos, el ejecutivo detalla que los PSP hoy gestionan componentes críticos del negocio, como la orquestación de medios de pago, la seguridad y el cumplimiento

normativo, la gestión financiera y la optimización de la experiencia de usuario en el proceso de pago, todo a través de una sola integración para el comercio.

El impacto de esta infraestructura se ve con claridad en pymes como B-Japi, una de las tantas que hoy requieren de la estructura de los PSP para operar. Para su cofundadora y gerente de innovación y desarrollo, Trinidad Lira, el PSP “no es solo una herramienta tecnológica, sino un pilar operativo del negocio”. En su caso, explica, les permite aceptar distintos medios de pago, integrar las ventas online con las presenciales en ferias o pop-ups y automatizar la conciliación y la gestión contable. “Gracias a esta infraestructura podemos administrar los flujos de pago de manera ágil y ordenada, mejorando tanto la operación interna como la experiencia del cliente”, señala.

Al analizar el crecimiento de su empresa, Lira agrega que esta infraestructura fue clave para poder escalar el e-commerce. “No se trata solo de ofrecer un medio de pago. El PSP fue una infraestructura habilitante: no solo nos permitió vender más, sino hacerlo de manera organizada, segura y eficiente”.