



SEBASTIÁN SALAZAR, CEO Y CO-FOUNDER DE PRONTOPAGA

# “Nuestros clientes pueden acceder a través de una sola API a todo el ecosistema Fintech de la región”

La plataforma de pago, que actualmente tiene presencia en Chile, Perú, Ecuador, Brasil y México, espera terminar el 2024 operando en 10 países de la región.

ProntoPaga nace en Chile en 2021 para responder a una necesidad no resuelta: la demora en los pagos a clientes finales de los comercios. “Los pagos se demoraban 48 o 72 horas y nosotros los llevamos a 20 minutos en promedio”, afirma Sebastián Salazar, CEO y Co-Founder de ProntoPaga.

En efecto, hoy la plataforma procesa pagos en segundos en Chile, Perú, México y Brasil y en Ecuador en un promedio de 20 minutos.

En términos de servicio, ofrece una amplia variedad de métodos de pago, incluyendo tarjetas de crédito, débito y prepago, wallets o billeteras, pagos en efectivo y transferencias bancarias, lo que la convierte en una solución accesible para cualquier negocio o individuo.

“Nos definimos como una Paytech regional especializada en servicios de recaudación y dispersión de pagos, que ofrece soluciones rápidas, flexibles y completas para diversos sectores”, señala el CEO.

**¿Cuál es el principal aporte de valor de la plataforma?**

ProntoPaga es una solución de pagos integral con alcance regional. Al conectar todas las soluciones de pago locales, nuestros clientes pueden acceder a través de una sola API a todo el ecosistema Fintech de la región.

Además, reducimos los tiempos de procesamiento de pago con nuestra solución de instant payouts, que actualmente está disponible en Chile, Brasil, México y Perú. En este último país, redujimos en un 90% los tiempos de dispersión, pasando de 48 horas que era el estándar hace unos años atrás, a menos de un minuto en la actualidad.

Finalmente, los comercios que tienen ope-

raciones en varios países cuentan con nuestro dashboard, el cual en tiempo real les muestra sus ventas, balance y la conciliación de todos los métodos de pago en moneda local hasta que decidan liquidar su saldo disponible. Lo anterior, les permite tener un control total de su caja, el balance por país y desde luego tener un mejor control de tesorería, lo que impacta en tener unas finanzas de la empresa más simplificadas.

**¿Cuáles son los principales desafíos del mercado actual en cuanto a plataformas de pago y cobro?**

Definitivamente, las billeteras digitales y el Open Finance son los desafíos actuales que, en mi opinión, deberían tener la mayor atención por parte de la industria. Pero también la adopción de nuevos sistemas de pago que han traspasado fronteras, como es el caso de Pix que desde Brasil se exportó a Colombia y UPI que desde la India llega a revolucionar los pagos en Perú.

Agregaría un tercer y último desafío que es la regionalización de los pagos. Esto tiene que ver con la oportunidad que tiene un comercio o marca para operar transaccionalmente en distintos países de Latinoamérica. En ProntoPaga ofrecemos esa posibilidad, a través de una sola integración rápida, fácil y segura, lo que permite ayudarlos a crecer y expandir sus negocios. Para hacerlo bien, hay que responder localmente a las regulaciones Fintech, por lo tanto, implica una permanente adaptación tecnológica y también regulatoria.

**¿De qué manera ProntoPaga responde a esos desafíos de manera exitosa?**

En primer lugar, entendiendo las necesi-

dades y preferencias de los consumidores; luego, adaptando nuestros servicios a dichos hábitos de consumo; y aportando valor en la cadena de servicios que prestan nuestros comercios asociados, para mejorar la experiencia de sus clientes.

Parte de los indicadores que debemos estar mirando permanentemente tiene que ver con la adopción de nuevos sistemas de pago, que agreguen canales de servicios para nuestros clientes, pero también mejorar las tasas de aceptación de los canales tradicionales.



“Los pagos se demoraban 48 o 72 horas y nosotros los llevamos a 20 minutos en promedio”, afirma Sebastián Salazar, CEO y Co-Founder de ProntoPaga.

Otro valor que tenemos en ProntoPaga es la seguridad. Parte de los desafíos que está experimentando la industria y que también demandan los consumidores, está relacionado a entregar confianza a la hora de pagar on line. En ese sentido, en ProntoPaga hemos puesto énfasis en asegurar un protocolo confiable y estricto que proteja los datos de los clientes. Por eso contamos con la certificación PCI versión 4.0 nivel 1 y estamos también en la etapa final de certificarnos ISO 9001.

**¿Cuáles son las proyecciones de la compañía?**

Actualmente estamos presentes en cinco países de Latinoamérica y nuestro roadmap para marzo de 2025 es abrir Argentina, Colombia, Honduras, Guatemala y EL Salvador. En Argentina ya nos encontramos en el proceso de presentación ante las autoridades reguladoras.

En términos de crecimiento, hoy procesamos USD\$60 millones en transacciones mensuales y esperamos en diciembre procesar USD\$100 millones. Desde el punto de vista del alcance de nuestro servicio, estar presentes en estos 10 países implica disponibilizar un mercado potencial de más de 500 millones de personas, por lo que durante 2025 debiéramos procesar USD\$1.5 billones. A nivel de nuevos mercados para 2025, debemos definir donde abrir en función de las necesidades de nuestros clientes, pero definitivamente EE.UU. es un mercado de interés dado el estado actual de nuestro servicio.

[www.prontopaga.com](http://www.prontopaga.com)



ProntoPaga es una solución de pagos integral con alcance regional.



ProntoPaga reduce los tiempos de procesamiento de pago con su solución de instant payouts.