Según datos del Banco Central, más de 634 mil comercios en Chile aceptaban pagos con tarjeta al cierre de 2025, casi el triple de los registrados en 2021. Sin embargo, pese al avance de la digitalización, aún persisten dudas sobre los costos, los tiempos de abono y la complejidad de estas herramientas, lo que lleva a muchos emprendedores a postergar su adopción.

En el marco del Día Internacional de las Pymes, Mercado Pago revisó algunos de los mitos más frecuentes en torno a las máquinas POS y los pagos digitales, una tecnología que hoy se ha vuelto cada vez más accesible para negocios de todos los tamaños.

Anuncio Patrocinado

“La tecnología ha reducido barreras y permite que prácticamente cualquier emprendedor pueda acceder a soluciones que no solo facilitan el cobro, sino que también ayudan a administrar mejor el negocio y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento”, **señala Pablo Zabaleta, Director de Pymes de Mercado Pago**.

Mito 1: Tener una máquina POS es caro

Uno de los mitos más extendidos entre las pymes es que incorporar una máquina POS implica asumir altos costos. Sin embargo, hoy existen alternativas para distintos tipos de negocios. Mientras algunos operadores funcionan bajo un esquema de arriendo mensual, otros permiten adquirir el dispositivo mediante un pago único bajo, sin cobros fijos asociados.

Actualmente existen soluciones pensadas para distintos niveles de actividad y presupuesto. En el caso de Mercado Pago, por ejemplo, los emprendedores pueden acceder a dispositivos como Point Smart 2 mediante una compra única, sin arriendos mensuales ni costos de mantención.

Mito 2: Hay que esperar varios días para recibir el dinero de las ventas

Durante años, aceptar pagos electrónicos significó para muchos comercios esperar varios días para disponer de los fondos de una venta. Si bien los plazos siguen

variando entre proveedores, la industria ha evolucionado significativamente y hoy existen soluciones que permiten acceder al dinero de manera mucho más rápida.

Para las pequeñas empresas, donde el flujo de caja es fundamental para comprar mercadería, pagar proveedores o financiar la operación diaria, la velocidad con que reciben sus recursos puede ser tan importante como la venta misma.

“Para una pyme, disponer de su dinero de forma rápida puede marcar una diferencia importante. En Mercado Pago entendemos esa necesidad y por eso desarrollamos una solución única que permite a los comercios recibir el dinero de sus ventas al instante, fortaleciendo su liquidez y capacidad de gestión”, explica Pablo Zabaleta.

Mito 3: Todas ofrecen lo mismo

Aunque todas las máquinas POS permiten aceptar pagos con tarjeta, las diferencias entre proveedores van mucho más allá del procesamiento de una transacción. Aspectos como los tiempos de abono, el modelo de cobro y las herramientas de gestión disponibles pueden generar una experiencia muy distinta para los comercios.

“Es importante mirar más allá de la máquina. Existen diferencias relevantes entre las alternativas disponibles en el mercado, desde la rapidez con que se recibe el dinero hasta las herramientas que ayudan a administrar el negocio o acceder a financiamiento. La mejor opción dependerá de las necesidades de cada comercio”, señala Zabaleta.

Mito 4: Una máquina POS solo sirve para cobrar

La evolución de los medios de pago ha transformado a las máquinas POS en mucho más que una herramienta para procesar transacciones. Hoy permiten acceder a funcionalidades que ayudan a administrar mejor un negocio, desde la emisión de boletas electrónicas hasta el acceso a información sobre ventas y herramientas financieras basadas en el historial comercial del comercio.

Además de facilitar los cobros, estas soluciones pueden ayudar a ordenar la operación diaria, mejorar la visibilidad sobre el desempeño del negocio y generar información que facilite la toma de decisiones.

“Los pagos digitales no son solamente una forma de cobrar. También ayudan a construir historial, ordenar las finanzas del negocio y abrir la puerta a herramientas como créditos para capital de trabajo o crecimiento. La inclusión financiera ocurre cuando estas soluciones permiten que un emprendimiento tenga más oportunidades para desarrollarse”, afirma Zabaleta.

Mito 5: Son difíciles de usar

Otra percepción frecuente es que contratar una máquina POS implica trámites extensos, procesos complejos o conocimientos técnicos avanzados. Sin embargo, la experiencia de uso se ha simplificado considerablemente durante los últimos años.

Hoy muchas soluciones pueden contratarse completamente en línea y están diseñadas para que cualquier persona pueda comenzar a operar en pocos pasos. Esto ha permitido que comerciantes de distintas edades y niveles de experiencia tecnológica incorporen pagos digitales a su negocio de manera cada vez más natural.

“La inclusión financiera no consiste solamente en que un comercio pueda cobrar con tarjeta. Ocurre cuando esas herramientas le permiten vender más, administrar mejor sus recursos y acceder a nuevas oportunidades para crecer”, concluye Zabaleta.

y tú, ¿qué opinas?