

*Los pagos en Latinoamérica 2026:*

# LA ERA DE LA ORQUESTACIÓN Y LA INTEROPERABILIDAD

Este año marcará un precedente en la manera en que los comercios operan: ya no se trata de sumar más métodos de pago, la verdadera innovación está en orquestarlos de forma inteligente.



# CRÉDITOS

*Los pagos en Latinoamérica 2026:*

**La era de la orquestación y la interoperabilidad**

Un análisis en profundidad de cuatro tendencias del sector

## **Realizado y distribuido por:**

---

Kushki | [www.kushki.com](http://www.kushki.com) | [LinkedIn/Kushki](https://www.linkedin.com/company/kushki)

Por Kushki y Payments and Commerce Market Intelligence

## **Fuentes de información | Contenido | Redacción:**

---

Por Kushki y Payments and Commerce Market Intelligence

## **Diseño y Diagramación:**

---

Lina Rodriguez Arevalo

# CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN —————> 03

## 1 LOS PAGOS CON TARJETA EN PERSONA SE ESTÁN MODERNIZANDO, NO MARGINANDO

—————> 05

- Los consumidores están preparados y dispuestos a pagar con tarjetas
- Las tarjetas han entrado en una fase de modernización para seguir siendo competitivas

## 2 LOS RTP Y LOS APM REDEFINEN EL PAPEL DEL ADQUIRENTE

—————> 21

- La revolución regional de los pagos en tiempo real
- El impacto de los pagos en tiempo real en los comerciantes
- El adquirente debe ser un socio de aceptación integral

## 3 DE OPERACIONES GESTIONADAS POR PERSONAS A OPERACIONES MEJORADAS POR MÁQUINAS

—————> 36

- La complejidad operativa supera la capacidad de toma de decisiones humanas
- Los adquirentes se ven obligados a convertirse en empresas que dan prioridad a la IA
- De la eficiencia interna a la inteligencia orientada al comerciante
- Los comerciantes deben reestructurarse en torno a operaciones mejoradas por máquinas
- Operaciones agenciales: donde ambas partes convergen

## 4 LAS MONEDAS ESTABLES COMO CAPA EMERGENTE DE PAGOS Y LIQUIDACIONES

—————> 52

- La trampa de la liquidez y la fricción operativa
- Las monedas son cada vez más una herramienta para la tesorería, no para los consumidores
- La invisibilidad operativa es la clave para su adopción
- A su vez, se desbloquearán otros casos de uso clave
- En 2026, las empresas tendrán más claridad sobre cómo adoptar las monedas estables

CONCLUSIÓN —————> 65



# INTRODUCCIÓN

## El ecosistema de pagos de América Latina seguirá evolucionando a medida que entra en una nueva fase.

Si bien los últimos cinco años han demostrado que la región es capaz de enfrentarse a cambios considerables, pasando de ser una economía dependiente del efectivo a liderar el camino en tecnología financiera y mostrar lo que es posible a través de la adopción digital generalizada, la próxima frontera de la región no se trata simplemente de agregar vías.

---

En 2026, el reto consistirá en cómo los comerciantes y proveedores latinoamericanos coordinen los canales: tarjetas cada vez más tokenizadas y habilitadas para monederos electrónicos, pagos en tiempo real y métodos de pago alternativos que los consumidores esperan que funcionen a la perfección en todos los canales y dispositivos, tanto en tiendas físicas como online.

Este nuevo capítulo está impulsado por dos fuerzas que actúan de forma concertada. Los consumidores exigen experiencias rápidas y sin fricciones, mientras que los comerciantes se enfrentan a una creciente complejidad operativa: más métodos de pago, más casos extremos, márgenes más ajustados y un ciclo de fraude más rápido. **Las operaciones de pago «suficientemente buenas» ya no son suficientes.**

## **Para los adquirentes y el sector de los pagos en general, esto equivale a un cambio de función.**

Se les empuja más allá del procesamiento de tarjetas hacia la aceptación completa. Esto significa controlar el rendimiento de las transacciones en todos los canales, gestionar el enrutamiento y los reintentos, gestionar los reembolsos y las disputas, y traducir los datos fragmentados en decisiones viables para los comerciantes.

Por parte de los comerciantes, también cambia lo que se considera «bueno». Los pagos ya no pueden ser una utilidad administrativa propiedad exclusiva del departamento financiero, sino que se están convirtiendo en una palanca comercial y operativa. Los minoristas están comprando efectivamente resultados como tasas de autorización más altas y reembolsos más rápidos en lugar de un único canal, y se inclinarán por socios que puedan demostrar y mejorar esos resultados a lo largo del tiempo.

Este informe, elaborado por Kushki y Payments and Commerce Market Intelligence (PCMI), examina cuatro tendencias que definen esa transición. Exploramos por qué los pagos con tarjeta en persona se están modernizando en lugar de marginarse; cómo los pagos en tiempo real (RTP) y los métodos de pago alternativos (APM) están redefiniendo el papel del adquirente; por qué las operaciones están pasando de modelos gestionados por humanos a modelos mejorados por máquinas; y cómo las monedas estables están emergiendo como una capa de pagos y liquidación, especialmente para casos de uso transfronterizos y de tesorería.



**Al final, comprenderá por qué 2026 se perfila como un punto de inflexión para el futuro multivías de la región y qué capacidades deben desarrollar los comerciantes y proveedores para triunfar en este futuro, al tiempo que lo hacen a gran escala y bajo presión.**



# 01

**LOS PAGOS CON TARJETA  
EN PERSONA SE ESTÁN  
MODERNIZANDO, NO  
MARGINANDO**



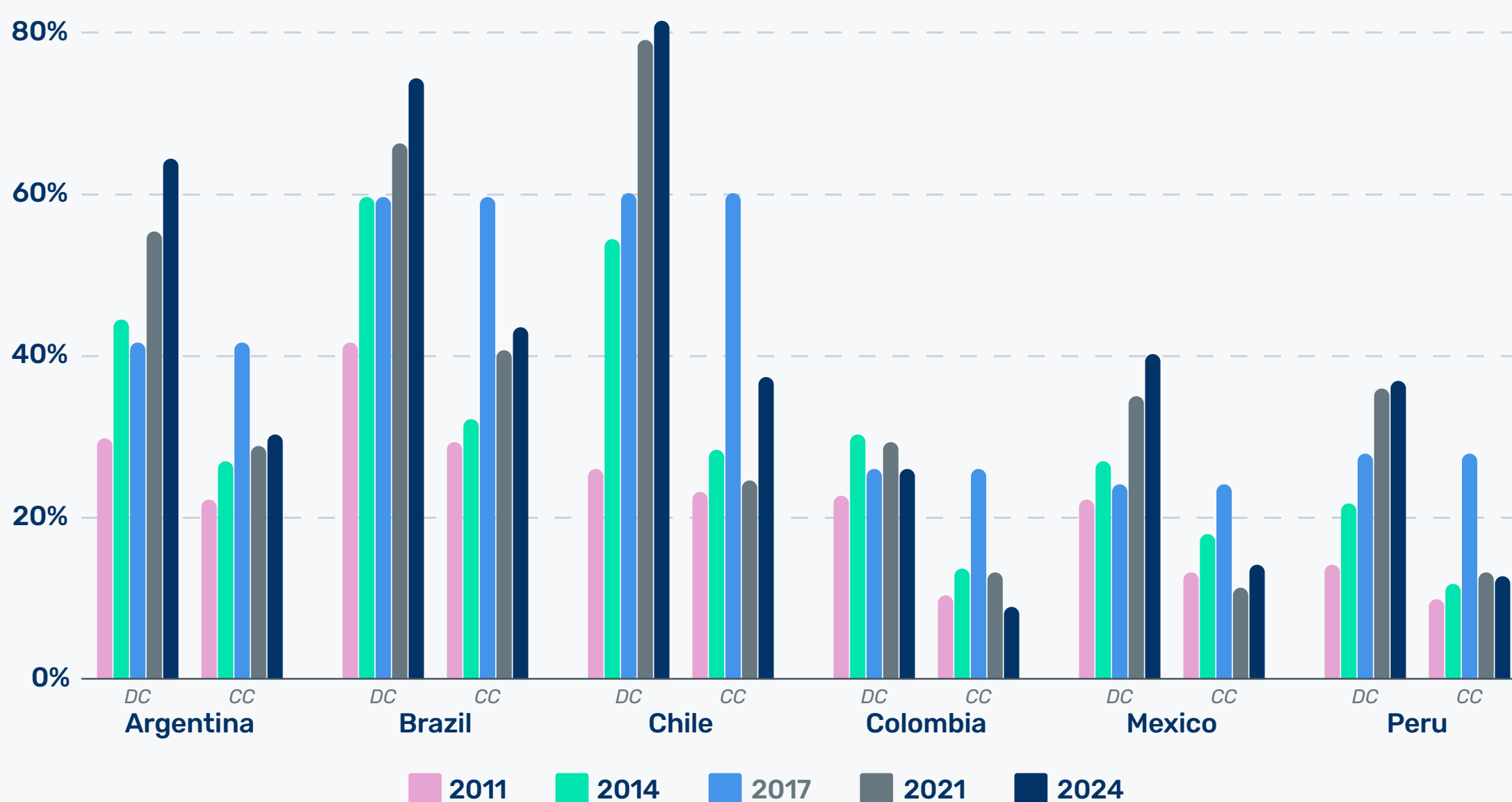
# LA TENDENCIA CLAVE PARA 2026

## En 2026, el pago en tienda seguirá modernizándose a medida que las tarjetas se integren más profundamente con las capas de identidad móvil y digital.

No es ningún secreto que, durante la última década, América Latina ha avanzado enormemente en la posesión de tarjetas de crédito y débito.

El mandato de inclusión financiera adoptado por los gobiernos, los emisores, las redes de tarjetas, las instituciones financieras y las fintech ha ampliado la emisión de tarjetas, lo que ha dado lugar a un fuerte aumento de la propiedad de tarjetas de débito y crédito.

**Posesión de tarjetas de débito y crédito por país**  
*(% de la población adulta, 2011-2024)*



Fuente: Base de datos Global Findex

Sin embargo, al igual que el comportamiento de los consumidores se ha digitalizado en los últimos 10 años, también lo han hecho las tarjetas de crédito y débito. A medida que la infraestructura de pagos de América Latina se digitaliza, las tarjetas están experimentando una profunda modernización, pasando de ser tarjetas de plástico a formatos digitales.

# LOS CONSUMIDORES ESTÁN PREPARADOS Y DISPUESTOS A PAGAR CON TARJETAS

Los avances tecnológicos en la emisión de tarjetas han impulsado una ola de emisión digital, liderada por las fintech que abarcan neobancos, criptomonedas, comercio minorista, BNPL, remesas y beneficios para empleados.

Por ejemplo, Buenbit emite tarjetas que permiten a los usuarios gastar sus saldos en criptomonedas en cualquier comercio que acepte tarjetas<sup>1</sup>, mientras que la mexicana Aplazo ofrece tarjetas que amplían el gasto financiado por BNPL a más categorías de compra<sup>2</sup>.

Los bancos tradicionales también han invertido en la emisión digital y la incorporación instantánea: en Chile, BancoEstado permite a los clientes abrir cuentas digitalmente y utilizar una tarjeta virtual de forma inmediata<sup>3</sup>.

Esta ola de fintech más banca está impulsando la emisión, pero de forma desigual en los distintos mercados debido a la infraestructura y los hábitos de los consumidores.

<sup>1</sup> "Buenbit confió nuevamente en Pomelo para lanzar su flamante Stockback Card," **Pomelo, Junio de 2025.**

<sup>2</sup> "Así es como Aplazo quiere que uses tus quincenas para pagar en Walmart," **El Cronista, Noviembre de 2025.**

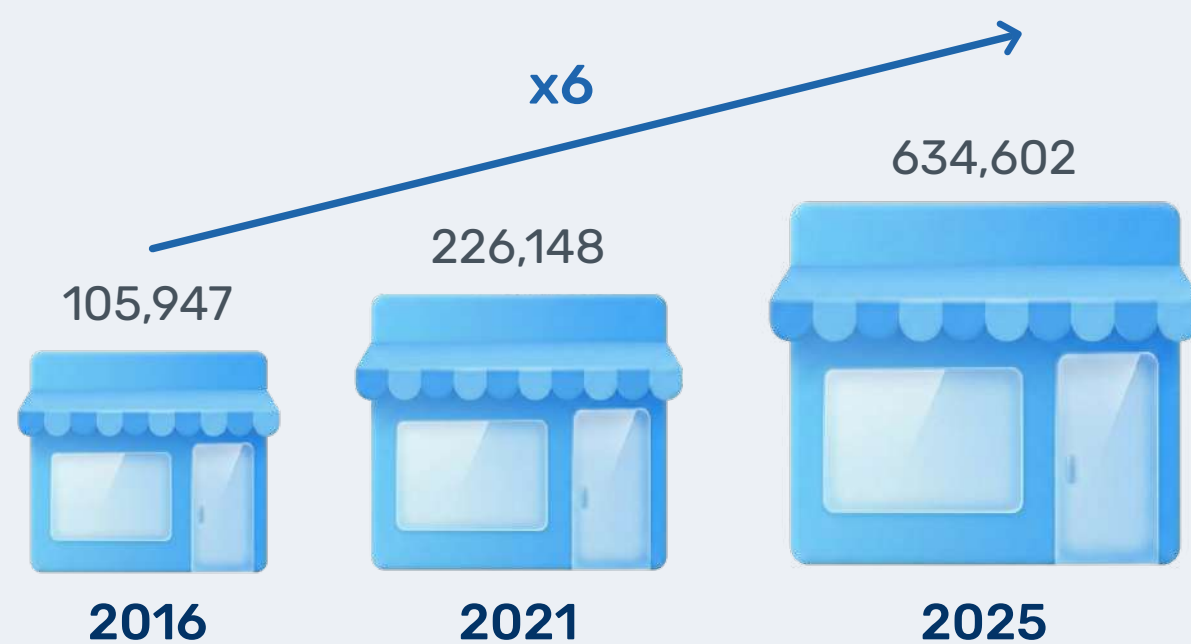
<sup>3</sup> "BancoEstado estrena nueva Cuenta Corriente Digital," **FinteChile, Abril de 2023.**



## La predilección de Chile por los pagos con tarjeta

Chile es líder regional en pagos con tarjeta, que representan casi el 80 % del gasto de los hogares. Las tarjetas de débito dominan tanto en uso (**47 % de las transacciones frente al 31 % del efectivo**) como en valor (**45% vs 14%**), lo que pone de relieve cómo las compras más importantes se realizan rápidamente con tarjetas<sup>4</sup>.

### Número de establecimientos que aceptan pagos con tarjeta



### Número medio de transacciones con tarjeta física por persona



Fuente: Informe de Sistemas de Pago, Banco Central de Chile, 2025.

El comportamiento de los consumidores en Chile sigue estando muy centrado en las tarjetas. Los compradores prefieren utilizar tarjetas físicas o carteras NFC como Apple Pay y Google Pay en los puntos de venta, en lugar de pagos A2A ( ). Chile es el primer mercado de la región con una aceptación casi universal de los pagos sin contacto, con aproximadamente un 94%<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> "Informe de sistemas de pago," Banco Central de Chile, Agosto de 2025.

<sup>5</sup> "Thiago Dias, director nacional de Mastercard en Chile", La Tercera, Septiembre de 2025.



## CHILE ES UN MERCADO MUY AVANZADO Y COMPETITIVO

Ha pasado de ser un mercado con un único actor a uno que da la bienvenida a nuevos actores y a una serie de agregadores. Las transferencias instantáneas existen desde hace tiempo, pero no tienen mucho peso en los pagos minoristas en general.

- *Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

## El creciente interés de México por las tarjetas

A pesar del rápido crecimiento del sector fintech, el efectivo sigue siendo el método de pago predeterminado en México para los gastos cotidianos de bajo importe. Los datos muestran que el efectivo es el método más frecuente para el 85% de las compras inferiores a 29 dólares estadounidenses (frente al 90% en 2021), mientras que las tarjetas de débito/crédito físicas aumentaron hasta el 10% para esas pequeñas compras y hasta el 19 % para las compras superiores a 29 dólares estadounidenses<sup>6</sup>.

Lo que resulta alentador es que el uso real de las tarjetas en las tiendas se está ampliando a más contextos: la proporción de personas que utilizaron una tarjeta en los últimos tres meses aumentó del 27% al 37% en supermercados/grandes almacenes/autoservicios, y del 7,0% al 13% en tiendas de conveniencia (tienditas), lo que indica una penetración más allá del comercio minorista más formal<sup>7</sup>.

## LAS TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO HAN IMPULSADO LA DIGITALIZACIÓN

De los pagos en México, con un crecimiento anual superior al 20 % en los últimos años. El uso del efectivo se ha mantenido firme, pero finalmente está disminuyendo a medida que crecen los emisores que dan prioridad a lo digital, el comercio electrónico y los agregadores de pagos.

- *Lindsay Lehr Tutson, Directora General de PCMI*



<sup>6-7</sup> "Encuesta nacional de inclusión financiera (ENIF) 2024", IGEI, Marzo de 2025.

El apetito por las tarjetas de crédito es cada vez más evidente; en octubre de 2025, por primera vez en la historia, el número de tarjetas de crédito en circulación emitidas por bancos **PRIVADOS SUPERÓ LOS 40 MILLONES**, 3,8 millones más que en octubre de 2024<sup>8</sup>.

## *La adopción constante de las tarjetas en Colombia*

En 2024, los pagos con tarjeta aumentaron un **15% en volumen y un 8% en valor**, ya que el gasto siguió alejándose del efectivo. Las tarjetas de débito llegan a alrededor de dos tercios de los adultos, y las de crédito a más de un tercio<sup>9</sup>. A finales de 2025, el Gobierno eliminó un recargo del 1,5 % sobre los pagos con tarjeta, lo que mejoró la transparencia y la aceptación en los puntos de venta<sup>10</sup>.

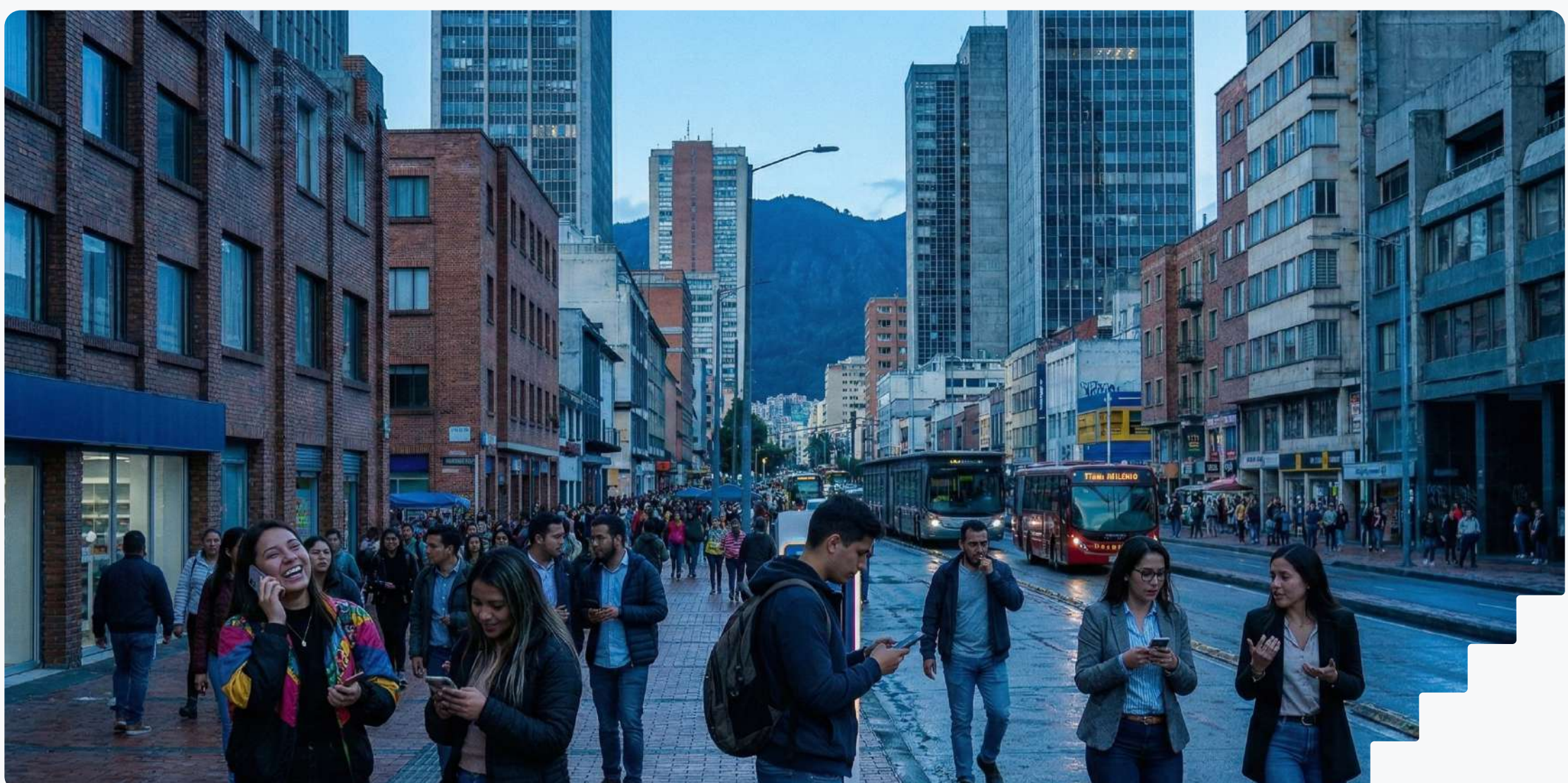
En 2026, los colombianos son más avanzados en **MATERIA DIGITAL**

y cada vez más acostumbrados a pagar con tarjeta en persona de múltiples maneras, desde flujos QR utilizando una tarjeta registrada hasta tocar una billetera NFC o pagar a través de un enlace de WhatsApp.

<sup>8</sup> "Circulan en México más de 40 millones de tarjetas de crédito," *La Jornada*, Diciembre 2025.

<sup>9</sup> "Informe sobre infraestructura financiera e instrumentos de pago 2025" *Banco de la República*, Septiembre 2025.

<sup>10</sup> "El Gobierno desecha la retención a pagos digitales, como Bre-B o Nequi, y elimina la de las tarjetas" *El País*, Noviembre 2025.



## El potencial de las tarjetas en Perú

El mercado de tarjetas en tiendas físicas de Perú está en clara expansión, incluso cuando el comercio minorista de bajo valor se ve amenazado por las carteras basadas en QR de Yape y Plin. En la primera mitad de 2025, los pagos con tarjeta en tiendas físicas crecieron un **13% interanual hasta alcanzar los 3360 millones de dólares**, y el gasto con tarjeta de crédito representó el **58% del gasto total con tarjeta**.

Esto se debe a la mejora de la economía, que hace que la aceptación de tarjetas sea más atractiva para los comerciantes; las comisiones de intercambio se redujeron en 2 puntos básicos hasta el 1,58%, y la tasa media de descuento para comerciantes (MDR) también disminuyó hasta el 2,2%<sup>11</sup>.

Además, los comerciantes de Colombia han reconocido que los pagos en persona son ahora fundamentales para la supervivencia y el éxito a largo plazo.



### EN PERÚ, LA FRICCIÓN TIENE MUCHO QUE VER CON LOS COSTOS

Ya que es un mercado ligeramente más cerrado, pero también tiene un potencial considerable para modernizar su tecnología. Y una vez que esto se haga, junto con los aspectos normativos, Perú podría convertirse en un mercado mucho más importante con un volumen mucho mayor.

- Fabian Gaban, Director de Tecnología de Kushki

<sup>11</sup> "Reporte del sistema nacional de pagos y del sector fintech en Perú" Banco Central de Reserva del Perú, Septiembre de 2025.

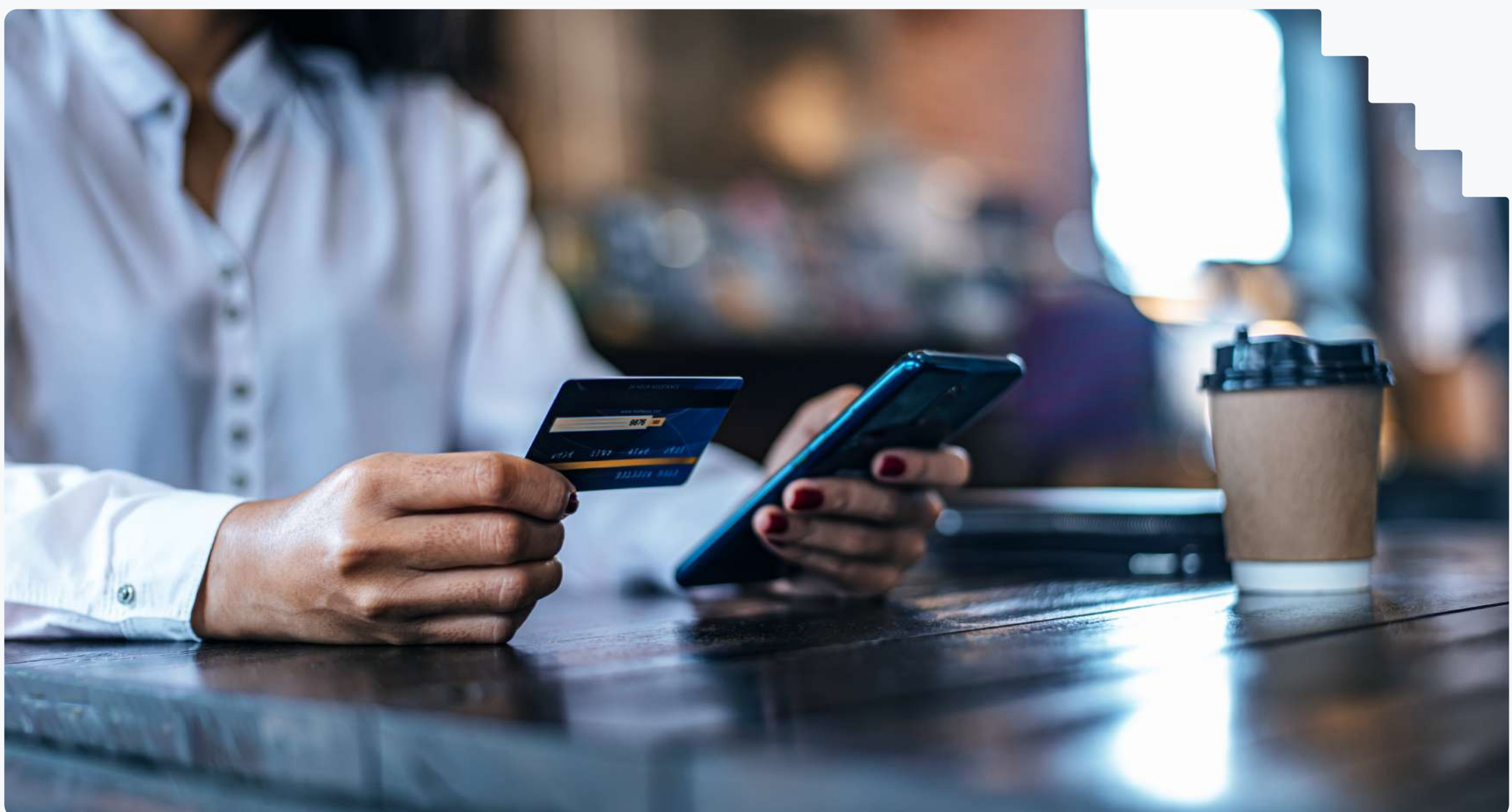
# LAS TARJETAS HAN ENTRADO AHORA EN UNA FASE DE MODERNIZACIÓN PARA SEGUIR SIENDO COMPETITIVAS

Junto con este crecimiento, han proliferado en la región métodos de pago alternativos, principalmente los sistemas A2A.

Aun así, las tarjetas siguen siendo la infraestructura de pago digital principal en LATAM, ya que representan más **DEL 45% DEL VOLUMEN DE PAGOS DIGITALES**<sup>12</sup> Su posición arraigada en el comercio significa que el reto competitivo no es el desplazamiento, sino la modernización.

Para los adquirentes, esto significa reducir las barreras de entrada a la aceptación para los comerciantes y hacer evolucionar la terminal física de punto de venta (TPV) de una “caja simple” para cargar tarjetas a un centro inteligente para la gestión empresarial. Para los consumidores, esto implica reducir la fricción y avanzar hacia pagos “invisibles”.

<sup>12</sup> “Impulsando la Transformación e Inclusión Digital: Pagos Inmediatos en América Latina y el Caribe”, Banco Mundial, Noviembre de 2025.

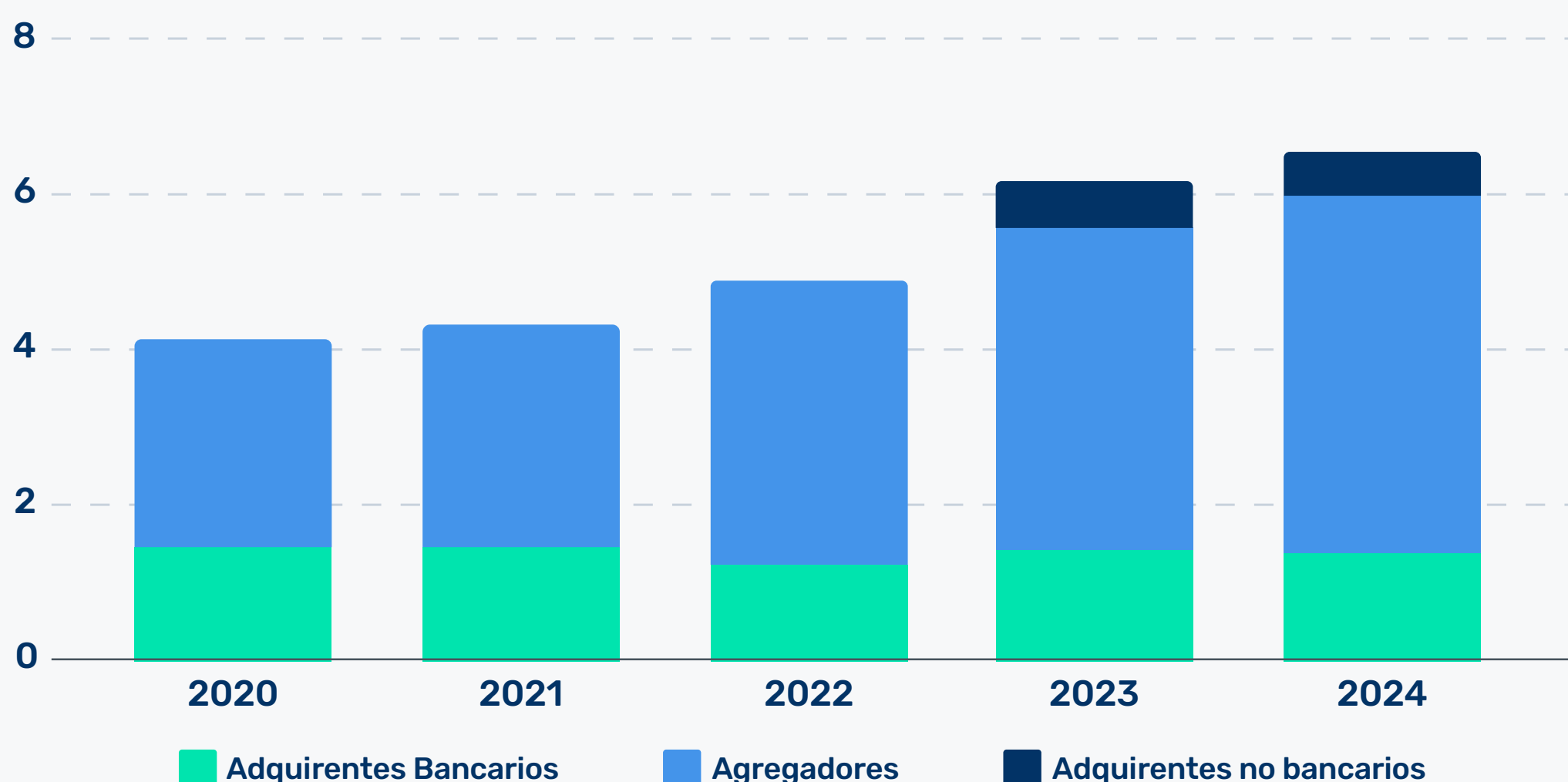


## Costos competitivos y modelos de negocio más ligeros

La aceptación de tarjetas entre los comerciantes de cola larga (de nicho) se ha quedado rezagada a pesar de la fuerte demanda de los consumidores. Durante años, la aceptación presencial dependía de hardware caro y sistemas monopolísticos creados para los grandes minoristas, no para las pequeñas empresas o los negocios informales. Dado que casi el **50% de las pequeñas y medianas empresas (pymes)** de América Latina operan de manera informal, era poco probable que muchas de ellas aceptaran tarjetas<sup>13</sup>.

Los adquirentes bancarios reforzaron esta brecha al tratar el procesamiento como un producto financiero en lugar de un servicio tecnológico, lo que limitaba la flexibilidad de los microcomerciantes. Las pequeñas empresas se quedaron con opciones rígidas y costosas y siguieron dependiendo del efectivo, incluso cuando los clientes preferían las tarjetas.

### Número de dispositivos POS (millones) por proveedor en México



Fuente: Banxico, 2025.

La tasa de descuento comercial (MDR) sigue perjudicando a las pymes latinoamericanas, pero las mayores reducciones de costos se están produciendo fuera de la MDR. La liberalización normativa ha permitido la entrada de adquirentes y agregadores no bancarios, que compiten con los operadores tradicionales y aportan soluciones especializadas y de menor costo a segmentos anteriormente ignorados.

<sup>13</sup> "Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024", OCDE, Julio de 2024.

Desde el punto de vista tecnológico, soluciones como SoftPOS (que convierte cualquier dispositivo con NFC en un terminal de pago sin contacto seguro) eliminan la necesidad de terminales de punto de venta dedicados, lo que reduce los costos de hardware, logística, mantenimiento y asistencia para los pequeños comerciantes. Según Visa, casi el 30 % de los vendedores que utilizan la tecnología SoftPOS en América Latina son nuevas pequeñas empresas<sup>14</sup>.



## SOFTPOS SEGUIRÁ DESEMPEÑANDO UNA DOBLE FUNCIÓN

Es el sustituto natural de los dongles que se suministran a la base de la pirámide y también se está convirtiendo en una herramienta clave para los grandes comerciantes como "rompedor de filas".

- Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki

Esto se complementa con una infraestructura modular y en la nube, que reduce drásticamente el costo marginal de integrar nuevas empresas en el sistema al estandarizar lo que antes era un trabajo personalizado para cada comerciante, lo que permite a los adquirentes reducir los costos y ofrecer un mayor valor.

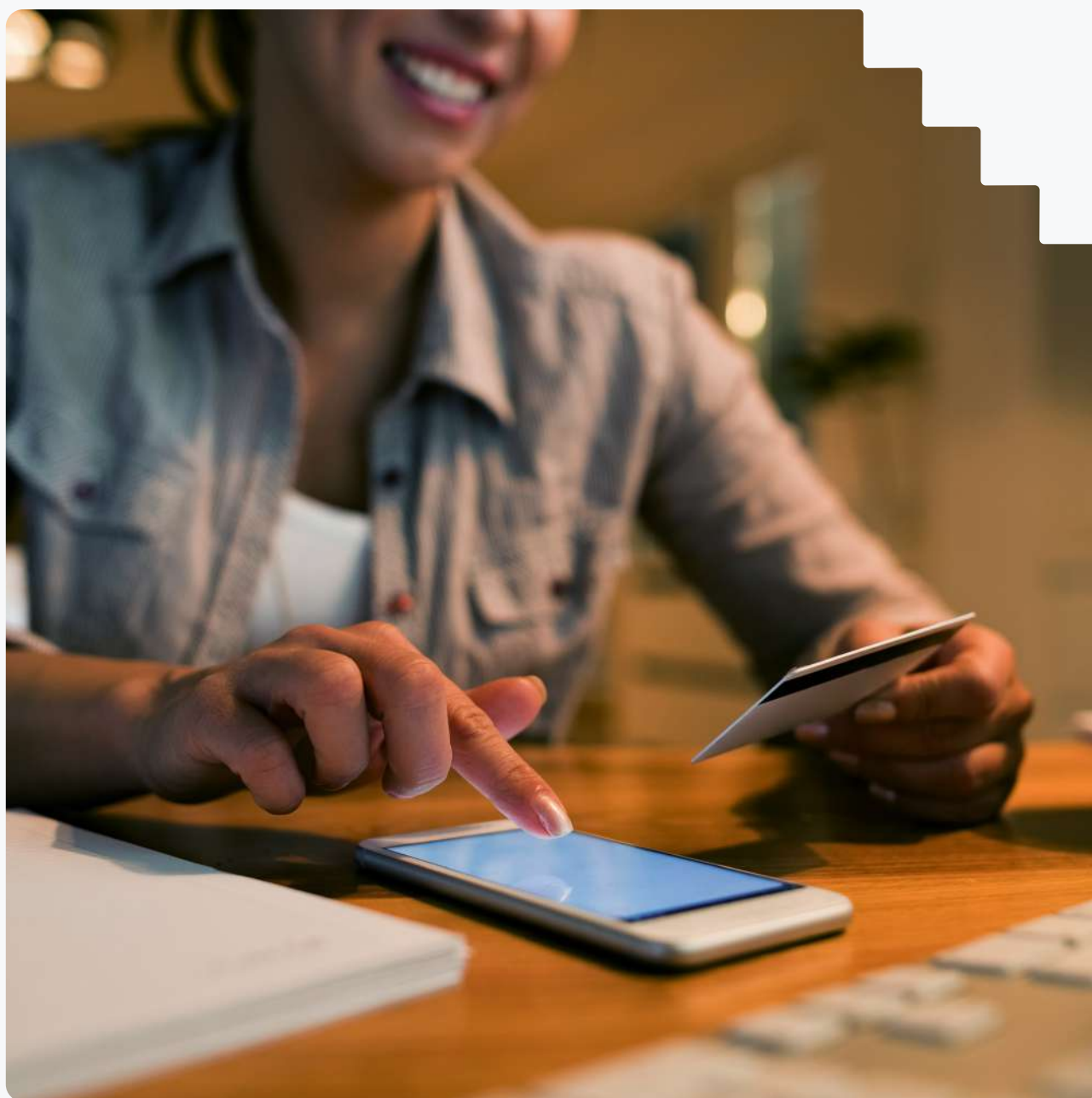
Por otro lado, la mejora de los plazos de liquidación de los comerciantes tiene un impacto financiero directo en las pymes con ciclos de caja cortos. Para estas empresas, un acceso más rápido a los fondos puede ser tan importante como la reducción del MDR.

<sup>14</sup> "Se dispara la adopción de Tap to Phone de Visa: crecimiento interanual de 200 % en todo el mundo", Visa, Marzo de 2025.

## Experiencias sin fricciones para los clientes

En esta nueva fase de modernización de los pagos, es un error equiparar las tarjetas con el plástico físico. Las tarjetas deben entenderse como credenciales: un conjunto estandarizado de atributos que permiten la identificación, la autenticación, la autorización y la liquidación en las redes de pago globales<sup>15</sup>.

Desde esta perspectiva, las tarjetas en América Latina se están reconfigurando para coexistir junto con los nuevos sistemas de pago, al tiempo que mantienen ventajas estructurales difíciles de replicar: una experiencia de usuario familiar y décadas de estandarización y confianza.



La verdadera transformación de las tarjetas se está produciendo en el ámbito tecnológico y experiencial.



La tokenización es un cambio estructural comparable al paso de la banda magnética al EMV: rediseña la arquitectura de los pagos para reducir la exposición de las credenciales, debilitar el valor de los datos robados y mantener los números de las tarjetas fuera del flujo visible. También mejora la conversión gracias a un proceso de pago más rápido y a unas tasas de autorización más altas.

<sup>15</sup> “La IA convierte las tarjetas en credenciales de pago inteligentes”, PYMNTS, Diciembre de 2025.

Este cambio arquitectónico permite una nueva generación de experiencias basadas en tarjetas en las que la autenticación se basa menos en lo que el usuario sabe y más en lo que tiene o es, incorporando datos biométricos, claves de acceso, vinculación de dispositivos y verificación invisible.

Los pagos sin contacto, las carteras digitales, las tarjetas virtuales y los dispositivos wearables diluyen aún más la visibilidad del plástico sin disminuir la relevancia de las tarjetas.

Los datos de Visa indican que la penetración de los pagos sin contacto en América Latina ha superado el **70 % DE LAS TRANSACCIONES CON TARJETA**, con más de 30 mercados por encima del umbral del 50% por volumen de transacciones<sup>16</sup>.



### **LAS CARTERAS NFC AÚN TIENEN UN LARGO CAMINO POR RECORRER**

En lo que respecta a los pagos en persona, pero crecerán enormemente. Y si incluimos los relojes inteligentes que actualmente no se utilizan para realizar pagos, el potencial es aún mayor. Con el tiempo, esto conducirá a la convergencia de tecnologías para crear experiencias de pago «invisibles», en las que los pagos se convertirán en una parte natural del proceso de compra.

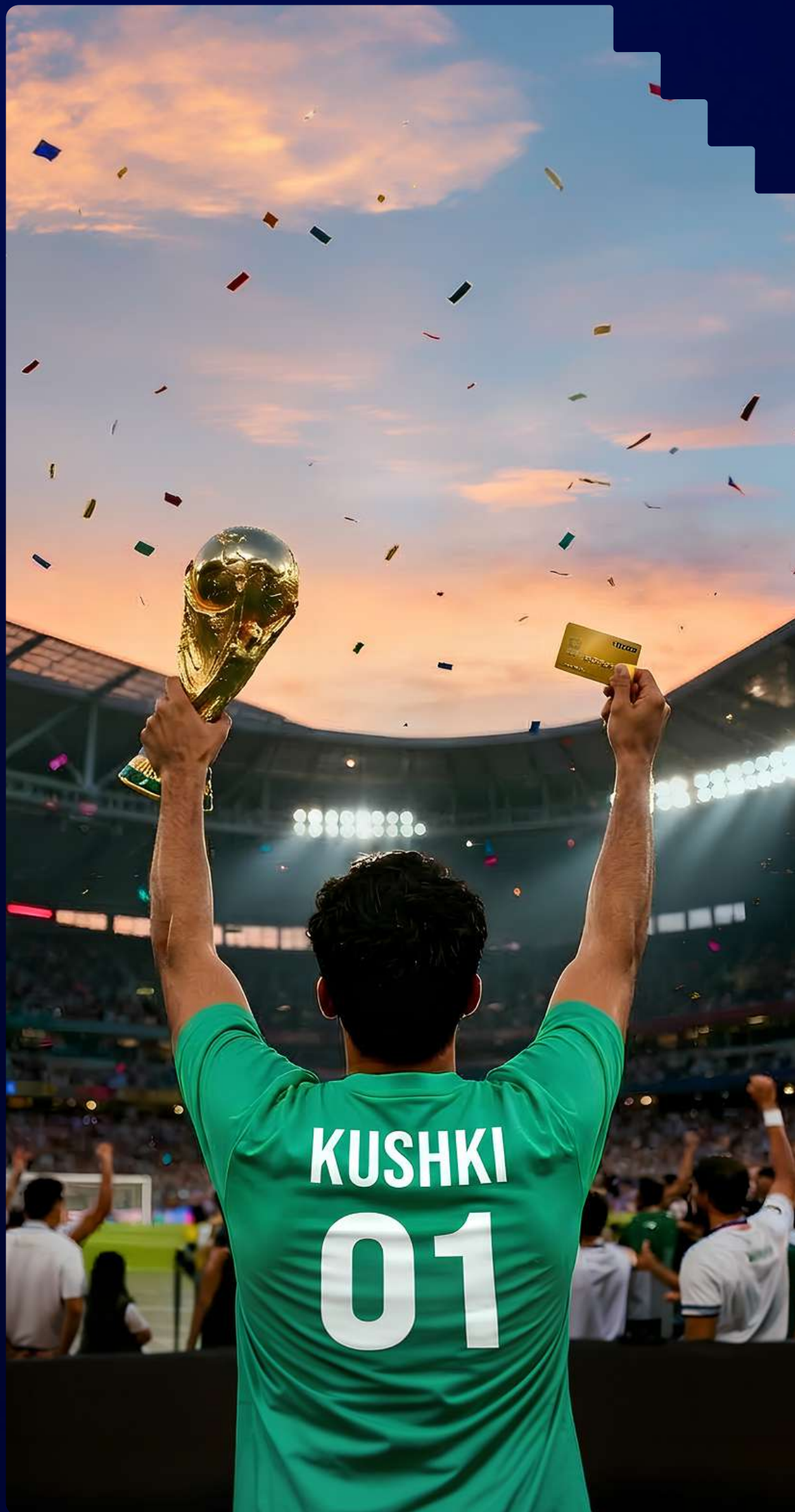
*- Martín Cava, VP de Pagos | Productos de pago en Kushki*

En esta fase de modernización, la ventaja competitiva de las tarjetas no radica en su formato, sino en su capacidad para aprovechar la tecnología NFC, la tokenización y la aceptación estandarizada para ofrecer experiencias fluidas a gran escala. En los escenarios más avanzados, la tarjeta ya ni siquiera se percibe como un instrumento de pago: el usuario simplemente autoriza una acción y la red se encarga del resto.

<sup>16</sup> "Se dispara la adopción de Tap to Phone de Visa: crecimiento interanual de 200% en todo el mundo," Visa, Marzo 2025.

# LA COPA MUNDIAL DE LA FIFA Y LOS PAGOS PRESENCIALES

La próxima Copa Mundial de la FIFA 2026, coorganizada por Estados Unidos, México y Canadá, servirá de catalizador para mejorar la infraestructura de pagos de América Latina.



Se estima que México recibirá a 5,5 millones de aficionados al fútbol que gastarán al menos 1000 millones de USD.

Se espera que estos aficionados gasten una media de **2350USD** su estancia<sup>17</sup>, con un precio medio más alto de **55USD** por entrada (en comparación con los **19 USD** de los consumidores nacionales), lo que pone de relieve la importancia de que los comerciantes estén preparados<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> "México recibirá más de cinco millones de turistas durante el Mundial de 2026," El País, Agosto 2025.

<sup>18</sup> "La Copa del Mundo de 2026 impulsa mejoras revolucionarias en los pagos en México para asegurar los beneficios económicos del auge del turismo mundial" Travel & Tour World, Septiembre 2025.



Los turistas en aeropuertos, hoteles, estadios e incluso los que compran a vendedores ambulantes esperarán pagar sin ningún tipo de fricción, como lo hacen en su país. En entornos de alta presión, donde las largas filas, las barreras lingüísticas y los sistemas desconocidos pueden crear fricciones, las transacciones fluidas se vuelven esenciales para la experiencia general del visitante.

Para aprovechar esta oportunidad, el Gobierno mexicano ha puesto en marcha un nuevo programa para pequeñas y medianas empresas (pymes) con el que pretende habilitar los pagos digitales en **3.2 MILLONES** de establecimientos que actualmente no aceptan pagos con tarjeta. El programa incluye la implantación de diversas soluciones de aceptación de pagos, como aplicaciones móviles, terminales físicos y tecnologías como SoftPOS<sup>19</sup>.

La Copa del Mundo no es solo más transacciones. Es una prueba de estrés real de aceptación: largas filas, entradas caras, sin margen para el error.

<sup>19</sup> "Secretaría de Economía apoyará a mipymes mexicanas para que acepten pagos digitales antes del Mundial 2026," DPL News, Diciembre 2025.

## ***Para los grandes minoristas, la modernización va más allá del dispositivo POS más nuevo***

Para los grandes comerciantes, la modernización de los pagos presenciales no se centra tanto en los terminales o en añadir opciones de aceptación, sino en rediseñar la capa de aceptación para minimizar la pérdida de ingresos en tiempo real.

Las tiendas funcionan bajo una presión constante de rendimiento, por lo que cualquier fricción en el proceso de pago tiene un impacto inmediato. Los minoristas están pasando de una aceptación pasiva a una gestión activa de la aceptación, dando prioridad a la continuidad operativa cuando cualquier componente falla o se degrada.



### **CON LA AMPLIA GAMA DE DISPOSITIVOS POS DISPONIBLES**

El reto para los comerciantes es integrar toda la información generada a través de los canales físicos y digitales para tomar mejores decisiones, avanzar hacia los pagos omnicanal y comprender al cliente en su totalidad. Y para los comerciantes internacionales, ofrecer la misma experiencia en todos sus mercados.

*- Nicolás Trillos Londoño, VP de Inteligencia de Pagos de Kushki*

El punto de venta se convierte en un centro de control operativo en lugar de un dispositivo independiente, lo que permite a los minoristas medir, gestionar y optimizar continuamente el rendimiento de los pagos en toda la red de tiendas.

## ***El SaaS vertical surge como un factor clave de modernización***

En América Latina, la modernización de los pagos presenciales también refleja un cambio en la forma en que se atiende a las pymes y quién lo hace.

La siguiente fase de habilitación se está orientando hacia proveedores de SaaS verticales que comprenden las operaciones específicas del sector. A diferencia de los CRM o ERP generales, las plataformas verticales actúan como el «sistema operativo» de la empresa, combinando la programación, el inventario, la generación de informes y los pagos en un solo flujo de trabajo.



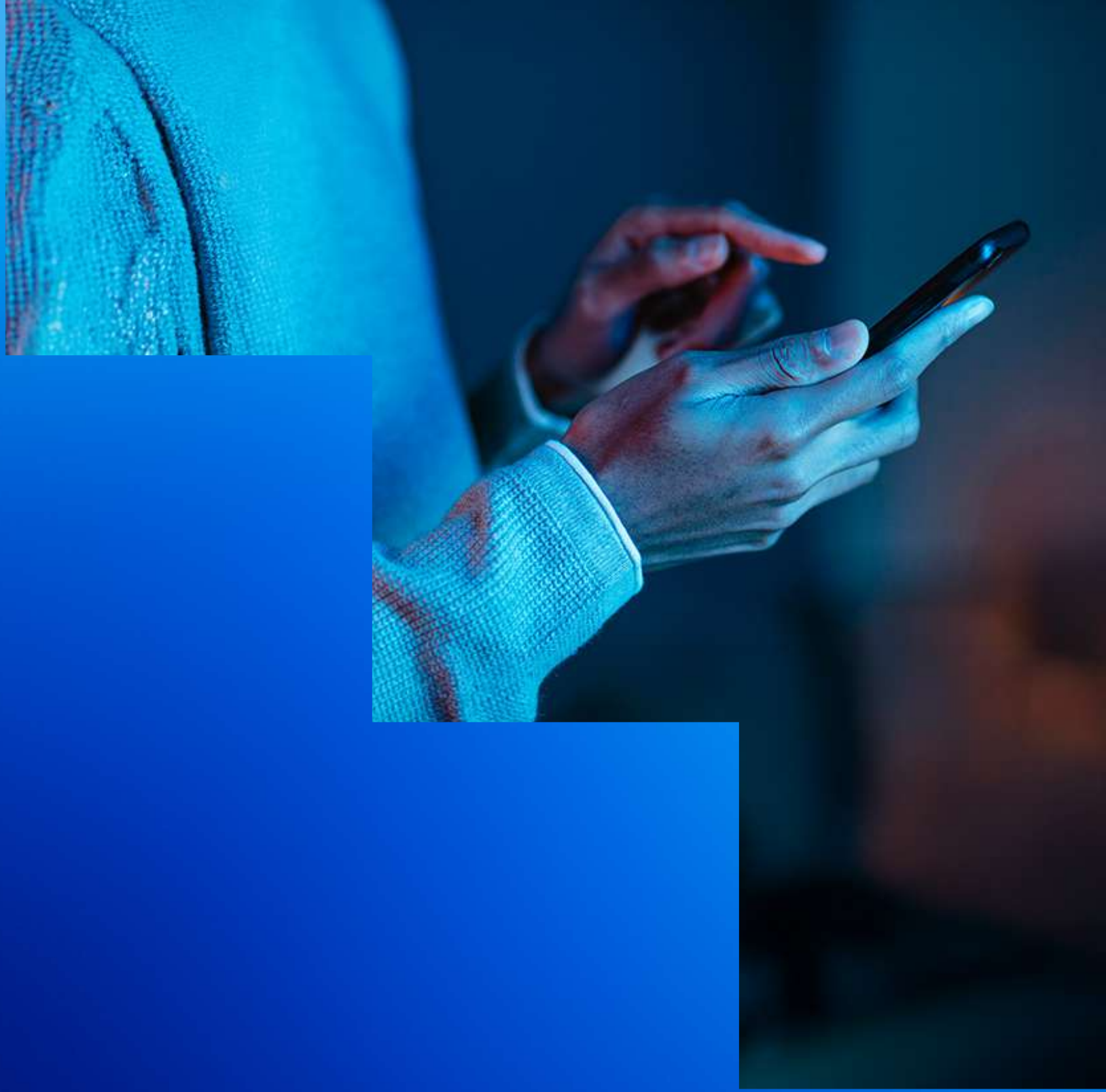
### **ANTES, PARA TENER UN SISTEMA INTEGRADO, HABÍA QUE SER UN...**

**Comerciante muy grande.** Ahora, esto está al alcance de todos... puedes ser una panadería o un restaurante e integrar fácilmente los pagos en tus plataformas de gestión. La adopción de Android por parte de los dispositivos POS ha contribuido al crecimiento de todos los servicios SaaS verticales. Y lo vemos con el crecimiento de nuestra oferta «Partner».

*- Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

Cuando los pagos se integran en las herramientas que ya utilizan las pymes, tareas como los pagos a proveedores, las nóminas y la conciliación se automatizan. Esto hace que la adquisición única para todos quede obsoleta: todos los comerciantes pueden aceptar tarjetas, pero sus realidades operativas no son intercambiables.

A medida que los pagos con tarjeta en las tiendas se modernizan en lugar de sustituirse, el siguiente reto es cómo los comerciantes y los adquirentes gestionan la complejidad de los pagos omnicanal y la conciliación con una combinación cada vez mayor de RTP y métodos de pago alternativos.



# 02

**LOS RTP Y LOS APM  
ESTÁN REDEFINIENDO  
EL PAPEL DEL ADQUIRENTE**



## LA TENDENCIA CLAVE PARA 2026

**En 2026, la gestión de múltiples vías se convertirá en una necesidad imperiosa para los comerciantes, y los adquirentes se diferenciarán simplificando las operaciones y mejorando los resultados en todos los métodos.**

Al igual que los mandatos gubernamentales y las fintech tienen la inclusión financiera, los RTP y los métodos de pago alternativos están acelerando ahora la digitalización del efectivo en la década de 2020.

A medida que las transacciones fluyen cada vez más a través de múltiples vías de pago, incluyendo tarjetas, pagos en tiempo real, monederos digitales y efectivo, estamos entrando en una era de complejidad multivía que está remodelando el panorama de la adquisición.

---








## LA REVOLUCIÓN REGIONAL DE LOS PAGOS EN TIEMPO REAL

Los gobiernos y los bancos centrales de toda la región reconocen ahora que para sustituir el efectivo es necesario igualar sus dos ventajas fundamentales: la inmediatez y el costo casi nulo. Los sistemas de pago en tiempo real son la respuesta.

Canales como **SPI (Paraguay)** y **Bre-B (Colombia)** permiten transferencias instantáneas a cualquier persona y en cualquier momento, lo que hace que los pagos digitales sean más accesibles, asequibles y fáciles de usar.

A mismo tiempo que estos sistemas se expanden, el efectivo está disminuyendo en la mayoría de los mercados, aunque sigue siendo muy persistente en otros, lo que pone de relieve tanto el progreso como las fricciones que aún persisten.

## Diagnóstico del uso del efectivo en América Latina

	Expansión digital	Crecimiento de la aceptación	Crecimiento de la infraestructura
<b>Mercado</b>	 	    	    <i>+ América Central</i>
<b>Penetración del efectivo</b>	20%	20-60%	60%+
<b>Comportamiento del efectivo</b>	El efectivo se utiliza principalmente en las zonas rurales	Tres usos principales: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequeños comerciantes que no aceptan</li> <li>• Para las necesidades básicas de las personas con acceso limitado a los servicios bancarios</li> <li>• Sectores verticales poco digitalizados</li> </ul>	Se utiliza mucho en toda la economía

**Fuente:** Payments and Commerce Market Intelligence, 2025.

## El sistema Pix de Brasil es el mayor éxito de la región

Pix está ahora integrado en la vida cotidiana de Brasil, con **160 millones de usuarios (de una población de 213 millones) y 868 millones de claves Pix**, es decir, identificadores únicos que simplifican el envío y la recepción de dinero. Más allá de las transferencias instantáneas, Pix admite una amplia gama de casos de uso en el comercio minorista, los mercados, los pagos por trabajos esporádicos y los seguros.

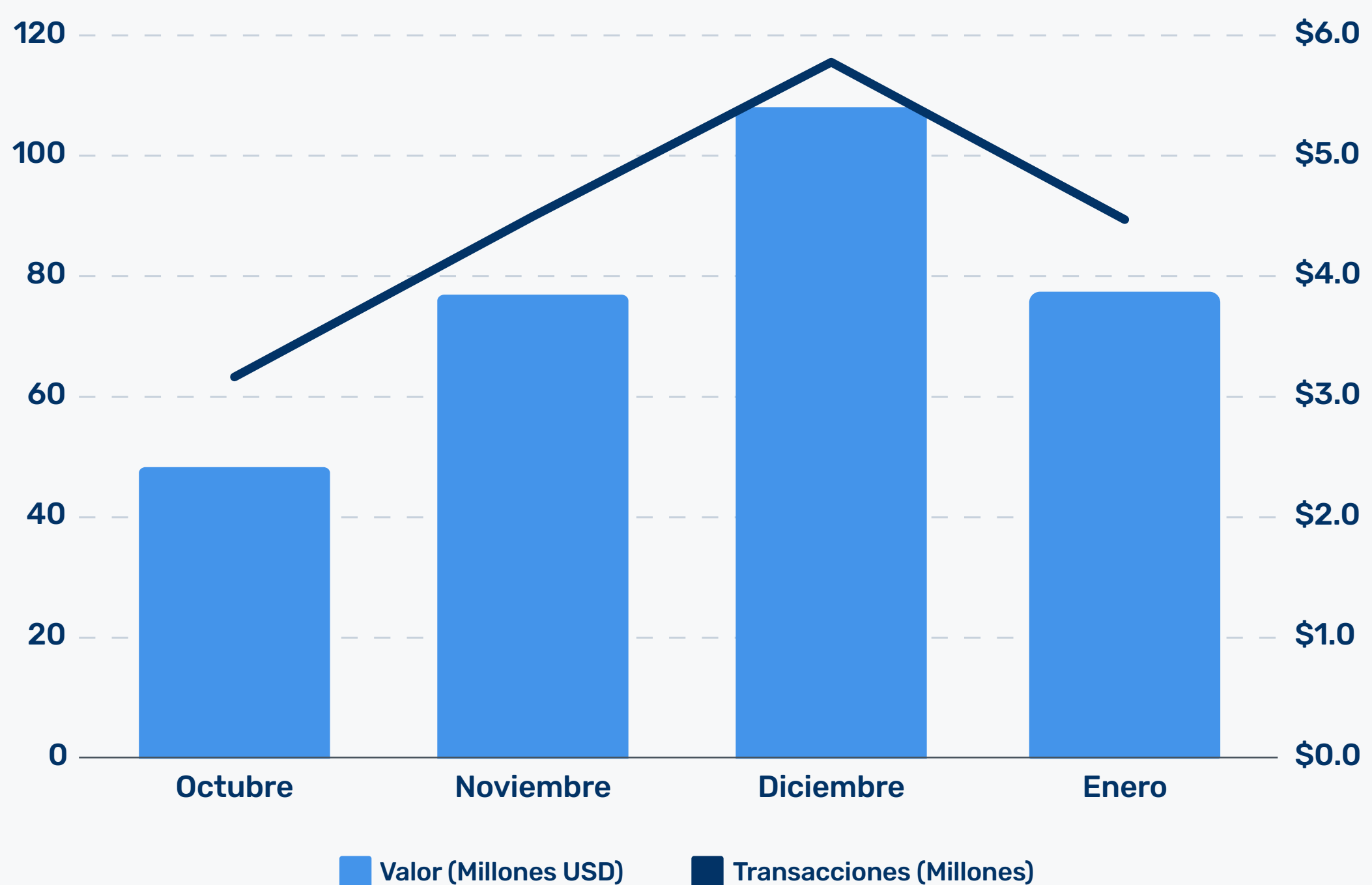
Su próxima evolución es Pix Automático, **lanzado a mediados de 2025, diseñado para pagos recurrentes**. Los usuarios otorgan un mandato, el comerciante establece un calendario y, en cada fecha de vencimiento, la solicitud de pago se ejecuta a través de las vías de Pix al banco de quién pagó. Los fondos se debitan y liquidan al instante, lo que permite una facturación de bajo costo y «configurar y olvidar/’set and forget’»<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> “La historia de éxito de los pagos instantáneos en tiempo real en Brasil” Citi, Noviembre 2025.

## Se están abriendo los pagos instantáneos en Colombia

Bre-B surgió en septiembre de 2025 como respuesta del Banco Central de Colombia a la fragmentación de los pagos, creando interoperabilidad entre bancos, cooperativas de crédito, proveedores de monederos electrónicos y plataformas fintech. Funciona unificando redes que antes estaban aisladas o semiaisladas; como Transfiya, Entrecuentas y Visionamos. Está muy inspirado en Pix<sup>21</sup>.

### Volumen de transacciones y pagos de Bre-B desde su creación



Fuente: Banco de la República, 2026

A pesar de su prometedor impulso inicial, Bre-B opera en un mercado que ya admite pagos instantáneos basados en cuentas. Su tarea no es introducir el concepto de pagos instantáneos, sino demostrar su superioridad y cambiar el comportamiento de los consumidores hacia los pagos digitales y alejarlos del efectivo, a diferencia de Pix, que llenó un vacío más claro en Brasil.

<sup>21</sup> "El Bre-B de Colombia no sustituirá al efectivo ni a las tarjetas, pero aún así puede cambiarlo todo"  
Payments and Commerce Market Intelligence, Septiembre 2025.

## DADO QUE BRE-B HA LLEGADO AL 87 % DE LA POBLACIÓN

Y que el número de transacciones, ajustado a la población, es comparable al de Pix en sus primeros meses, significa que ha tenido un comienzo muy sólido y podría seguir el mismo patrón de disrupción que Pix.

- Lindsay Lehr Tutson, Directora General de PCMI



## En Perú, los RTP siguen “digitalizando” a la población

El avance de Perú hacia los pagos universales en tiempo real comenzó con la interoperabilidad obligatoria entre Yape y Plin, basada en una infraestructura que sigue dependiendo en gran medida de las redes de tarjetas.

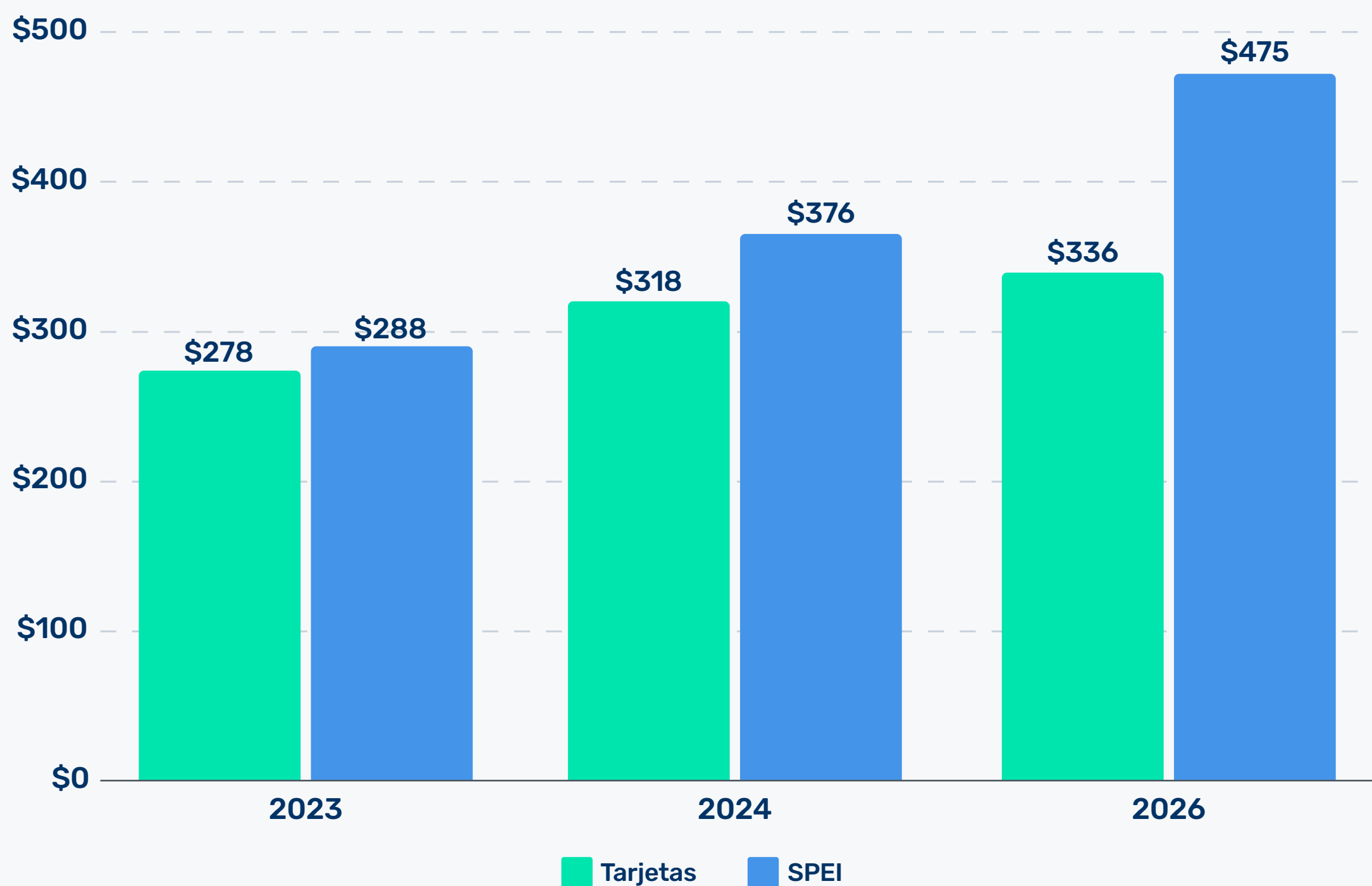
A continuación, el banco central tiene previsto implantar un sistema nacional en tiempo real basado en el UPI de la India para 2026, lo que reforzará un ecosistema digital de bajo coste y gran volumen<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> “Los pagos inmediatos están impulsando la transformación digital y la inclusión en América Latina y el Caribe,” World Bank, Noviembre 2025.

## En México, el SPEI está ganando cuota de mercado tras muchos problemas

El SPEI ha tenido un gran éxito como sistema de liquidación bruta en tiempo real, pero no ha logrado crear una experiencia de usuario fácil de usar que ayude a que los pagos instantáneos se extiendan entre los pagos minoristas. Sin embargo, el SPEI está experimentando ahora un resurgimiento en las compras y transferencias por debajo de **600 dólares estadounidenses, superando el crecimiento de las tarjetas.**

### Volumen de pagos con tarjeta y SPEI (bajo valor) (miles de millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Banxico, 2026.

# EL IMPACTO DE LOS PAGOS EN TIEMPO REAL EN LOS COMERCIANTES

A nivel macro, el principal impacto del aumento de los RTP ha sido la digitalización del efectivo, la expansión de los pagos digitales a los consumidores de la base de la pirámide y la mayor rapidez y seguridad de las transacciones, tanto en línea como en las tiendas. Sin embargo, a nivel operativo, los comerciantes tienen que hacer frente a cambios significativos en sus operaciones.

---

## *Los comerciantes obtienen sus fondos más rápidamente*

La adquisición tradicional de tarjetas se basaba en ciclos de liquidación «T+», un retraso que permitía la gestión de riesgos, pero que limitaba la liquidez de los comerciantes, lo que suponía un punto crítico. **Los RTP se desvían considerablemente de este resultado al ofrecer acceso inmediato a los fondos.** Sin embargo, este cambio de la liquidación diferida a la liquidación en tiempo real también supone un reto para los procesos operativos y financieros existentes.



## ***La complejidad pasa de los consumidores a los comerciantes***

A medida que se multiplican las vías de pago para incluir RTP, códigos QR, monederos electrónicos y BNPL, la complejidad de la aceptación se está desplazando del consumidor al comerciante. Un panorama de pagos fragmentado significa que un comerciante puede tener que gestionar incorporaciones, conciliaciones y normas de información separadas para tarjetas, RTP y diversos monederos electrónicos. Como resultado, la conciliación se ha convertido en el nuevo cuello de botella.



### **A LOS ADQUIRENTES TRADICIONALES Y ANTIGUOS LES RESULTARÁ MÁS...**

Difícil adaptarse a todos los métodos de pago, ya que están contruidos de forma diferente, pero nosotros podemos integrarnos con lo que el cliente necesita para ofrecer todos los métodos de pago a sus consumidores y conciliar rápidamente.

*- Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

Por lo tanto, los comerciantes exigen una visión única de su negocio, pero a menudo se ven obligados a unir datos de sistemas dispares que funcionan a diferentes velocidades. Una transacción con tarjeta de crédito se liquida en dos días, pero una transacción con Yape se liquida en dos segundos. Gestionar manualmente estas diferentes normas de datos y plazos de liquidación es insostenible para las empresas en crecimiento.

En este entorno, la ventaja competitiva del adquirente pasa de procesar una transacción con tarjeta a gestionar un plano de control multirrail: una capa que enruta, observa, concilia y gobierna el movimiento de dinero a través de los rieles, al tiempo que protege a los comerciantes de la complejidad operativa.

# EL ADQUIRENTE DEBE SER AHORA UN SOCIO DE ACEPTACIÓN FULL-STACK

En un mundo multirrail, los adquirentes deben pasar del procesamiento de tarjetas a la aceptación full-stack. **Full-stack no se trata de ofrecer más rails, se trata de ser dueño del resultado.** Por lo tanto, la pregunta ya no es “¿Acepta esta tarjeta?”, sino “¿Puede gestionar todo mi ecosistema de pagos y ofrecer rendimiento?”.



## EN EL PROCESAMIENTO DE PAGOS, SOLÍA HABER CATEGORÍAS MUY CLARAS

Que definían cada entidad, pero ahora los comerciantes ya no tienen que pensar en hablar con un proveedor para una cosa y con otro para otra. Si hay un proveedor que puede consolidar todo el proceso de flujo de pagos, entonces es perfecto, y ese es el que elegirán.

- *Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

La adquisición se ha expandido más allá de la autorización y la liquidación hacia la coordinación, la habilitación tecnológica y el apoyo a los comerciantes. El valor ya no se demuestra solo con el MDR, sino con resultados medibles: más aprobaciones, menos pérdidas por fraude, liquidación más rápida, menos carga operativa y mayor resiliencia durante las interrupciones.

En este nuevo modelo, la mejor forma de entender al adquirente es como una plataforma de protección de ingresos y rendimiento.

## ***El adquirente se convierte en un facilitador y coordinador multirrail***

En el centro de esta evolución se encuentra el paso de la aceptación de un único canal a la coordinación de múltiples canales. La aceptación ya no consiste en admitir más métodos de pago, sino en enrutar dinámicamente las transacciones a través de los distintos canales para mantener las tasas de aprobación y la experiencia del cliente.



### **EN KUSHKI, LA ADQUISICIÓN NO SE LIMITA A LAS TARJETAS**

Sino que abarca múltiples métodos de pago tradicionales y no tradicionales. También incluye pagos que no implican tarjetas. No considerar la adquisición como un ecosistema omnicanal y multicanal significa perder transacciones clave.

*- Martín Cava, VP de Pagos | Productos de pago en Kushki*

La coordinación multicanal introduce un nuevo mandato operativo para los adquirentes: garantizar que, si un canal se degrada debido a controles de riesgo, problemas de **RENDIMIENTO O RESTRICCIONES DE DISPONIBILIDAD**, otro canal pueda absorber el flujo sin interrumpir el proceso de pago.

Especialmente cuando se trata de APM y RTP, el adquirente actúa ahora como puerta de enlace clave, ayudando al comerciante a integrarse con el método de pago y gestionando los protocolos de reembolso (a menudo más lentos y menos estandarizados que los utilizados para las tarjetas). La naturaleza irreversible de las transacciones también requiere marcos de responsabilidad más claros en caso de fraude, errores y disputas.

## EL PANORAMA CAMBIANTE DE LA ACEPTACIÓN SUPONE UN ENORME RETO

Para los adquirentes bancarios, que no se crearon para permitir la aceptación de pagos multirrail. En respuesta a ello, estamos asistiendo al auge de los adquirentes no bancarios, que son primero empresas tecnológicas y luego instituciones financieras, y por lo tanto están mejor equipados para satisfacer las complejas y cambiantes necesidades de los comerciantes.



- *Lindsay Lehr Tutson, Directora General de PCMI*

---

## *El adquirente asume el papel de socio tecnológico*

**La coordinación multirrail requiere una sólida base tecnológica.**

Los comerciantes ya no perciben los pagos como una función independiente ni la adquisición como un servicio puramente financiero. Esperan una plataforma: integraciones rápidas, herramientas modulares y la capacidad de implementar nuevas funciones de pago sin largos ciclos de desarrollo.



## LOS BANCOS NO HAN DESARROLLADO REALMENTE SUS PRODUCTOS

De adquisición para satisfacer las necesidades actuales de los comerciantes. Se han quedado atrás porque, durante años, han considerado la adquisición como un producto financiero más que se ven obligados a ofrecer. No han tenido una propuesta de valor clara y convincente, solo una conversación sobre comisiones.

- *Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

La parte más difícil del multirrail rara vez es iniciar una transacción, sino integrar, controlar, conciliar y operar a gran escala. Ahora se espera que la infraestructura de adquisición moderna sea configurable, lo que permite ensamblar componentes como la liquidación, la conciliación y la presentación de informes de acuerdo con las necesidades de los comerciantes o los sectores verticales. Esta apertura también permite la colaboración en todo el ecosistema, donde el valor se crea a través de la integración en lugar de la propiedad de toda la pila.

## LOS GRANDES CLIENTES NECESITAN SERVICIOS PERSONALIZADOS

Las soluciones estándar no les sirven. Estos comerciantes comparten sus especificaciones para que se pueda llevar a cabo la integración y tienen claro el resultado final que desean, lo que supone una ventaja competitiva.

- *Fabian Gaban, Director de Tecnología de Kushki*



La propuesta de valor es la abstracción: consiste en una integración que desbloquea múltiples vías, con capacidades integradas para la observabilidad (trazabilidad de extremo a extremo, métricas de rendimiento por vía, alertas y resolución de problemas); la aplicación de políticas (límites, aprobaciones, controles basados en roles); y el cumplimiento normativo por diseño (selección, supervisión, pistas de auditoría).

Con el tiempo, esta capa tecnológica se convierte en el sistema operativo del comerciante para el movimiento de dinero, no solo en un canal de aceptación.

## **Los comerciantes ahora ven al adquirente como su asesor estratégico**

La relación entre los comerciantes y los adquirentes ha pasado de ser una utilidad transaccional a una asociación operativa basada en el rendimiento.

A medida que el procesamiento básico de pagos se vuelve cada vez más comoditizado y los márgenes se comprimen, los comerciantes buscan socios capaces de proteger los ingresos, absorber la complejidad operativa y mejorar la conversión en entornos de pago cada vez más fragmentados.



### **EL ADQUIRENTE DEL FUTURO TENDRÁ QUE IDENTIFICAR CÓMO AÑADE VALOR**

A la operación del comerciante y transmitir claramente su propósito. El adquirente debe trabajar como socio para reducir los costes y aumentar los ingresos de sus clientes, al tiempo que desempeña constantemente una función de asesoramiento para ayudar a los comerciantes a operar mejor.

- *Jaime Domingo, Director de ingresos de Kushki*

El adquirente actúa cada vez más como una fuente de inteligencia operativa.

## **LOS DATOS DE PAGO SE CONVIERTEN EN UNA CAPA DE GESTIÓN EN LUGAR DE UN ARTEFACTO DE BACK-OFFICE.**

Los comerciantes los utilizan para supervisar las tasas de aprobación por tienda, terminal o franja horaria; identificar puntos de fricción recurrentes en el momento del pago; comparar el rendimiento entre diferentes canales y vías; y medir el coste real y efectivo de la aceptación una vez que se tienen en cuenta los rechazos, las pérdidas por fraude, las devoluciones y los gastos generales operativos.



## CUANDO LE MUESTRO A UNA EMPRESA DÓNDE ESTÁ FALLANDO EN EL E-COMMERCE,

cuál es su tasa de abandono, dónde lo está haciendo bien... y agrupo esta información y se la comunico para proteger y aumentar sus ingresos, entonces nos convertimos en socios.

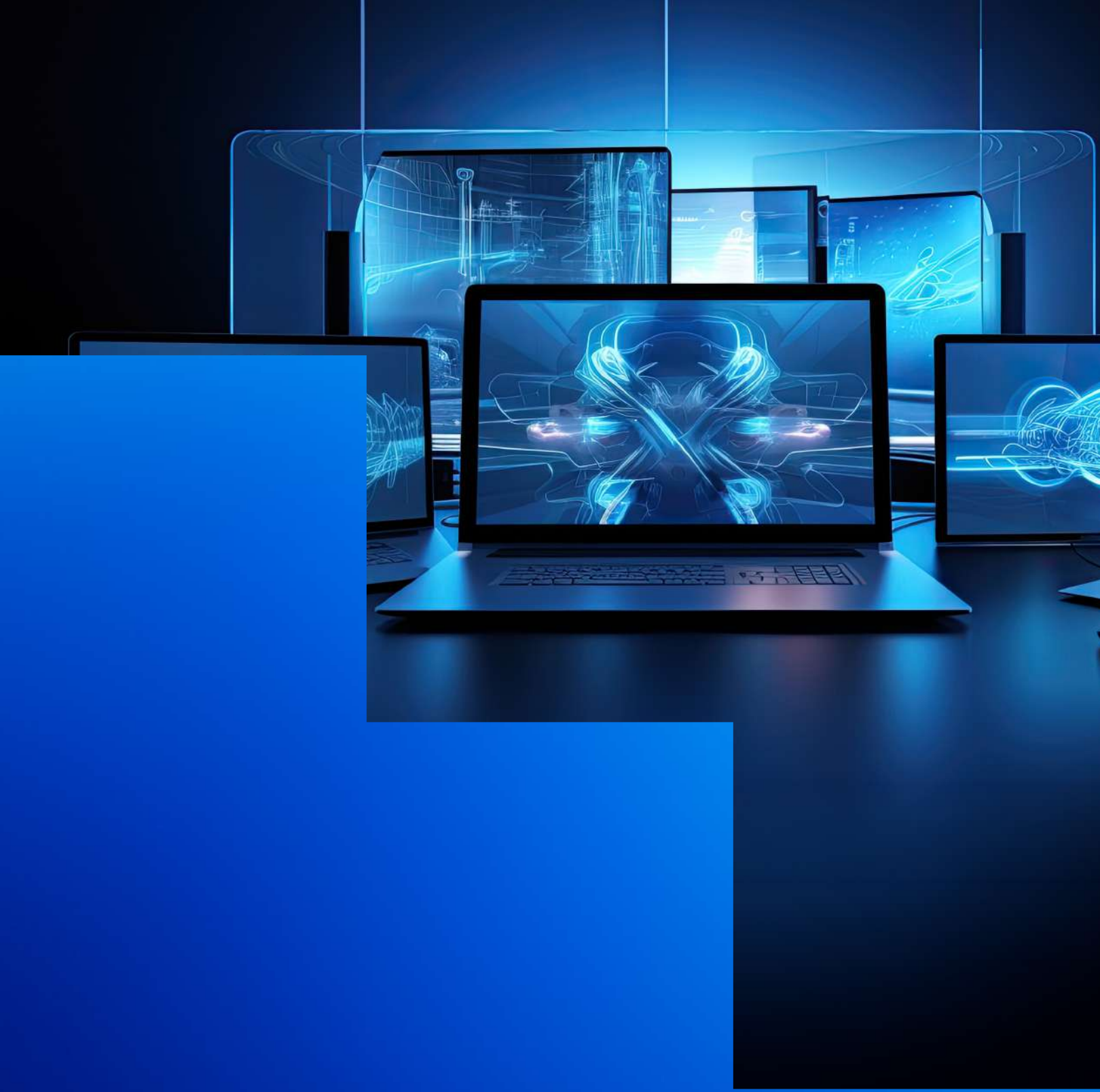
- *Martín Cava, VP de pagos |  
Productos de pago en Kushki*

Al agregar los datos de las transacciones de todas las ubicaciones, canales y métodos de pago, los adquirentes modernos se convierten en un plano de control del rendimiento de los pagos. Estas capacidades van cada vez más allá de la **elaboración de informes y se adentran en la ejecución asistida por máquinas, con análisis e IA integrados en la detección de fraudes, la optimización de autorizaciones y la configuración de pagos.**



Ahora se juzga a los adquirentes menos por el tiempo de actividad y más por los resultados: ayudar a los comerciantes a vender más, reducir las fricciones y los rechazos falsos, y operar pilas de pagos complejas con control y previsibilidad. El valor no es solo los datos, sino convertir la aceptación en un sistema coordinado y en continua mejora que respalde el rendimiento comercial.

A medida que los comerciantes y los adquirentes añaden más vías y opciones de pago, la complejidad operativa y los requisitos de velocidad en tiempo real superan rápidamente a los equipos humanos, lo que empuja las operaciones de pago hacia una ejecución basada en la inteligencia artificial.



# 03

**DE OPERACIONES  
GESTIONADAS POR  
HUMANOS A OPERACIONES  
MEJORADAS POR MÁQUINAS**



## LA TENDENCIA CLAVE PARA 2026

**En 2026, los comerciantes y los adquirentes darán prioridad a la IA, ya que la complejidad de los pagos y los requisitos de velocidad en tiempo real superarán lo que pueden manejar las operaciones dirigidas por humanos.**

---

La velocidad operativa del comercio latinoamericano ha cambiado. Durante años, las operaciones de los comerciantes, desde la incorporación y la gestión del fraude hasta la conciliación y el soporte, se basaban en flujos de trabajo lineales y dirigidos por personas: las decisiones eran secuenciales, las revisiones eran manuales y las excepciones se gestionaban en ciclos diarios o semanales.

Ese modelo ya no es válido.

La complejidad de los sistemas de pago modernos ha superado la capacidad humana, lo que ha empujado tanto a los comerciantes como a los proveedores hacia modelos mejorados por máquinas, en funcionamiento continuo y cada vez más autónomos.

Esto no es opcional: es una cuestión de supervivencia operativa.



### CUANDO HABLAMOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL...

Los adquirentes y los comerciantes aún se enfrentan a una curva de aprendizaje muy pronunciada. Si bien algunas aplicaciones de IA han madurado y se han adoptado ampliamente, otras son extremadamente nuevas, y tendremos que seguir probando y aprendiendo.

*- Martín Cava, VP de Pagos | Productos de pago en Kushki*

# LA COMPLEJIDAD OPERATIVA SUPERA LA CAPACIDAD DE DECISIÓN HUMANA

Los comerciantes procesan transacciones las 24/7, a través de múltiples vías, cada una con su propia lógica de autorización, plazos de liquidación, exposición al fraude y exigencias de cumplimiento. Esto convierte los pagos de una tarea operativa diaria en un sistema de decisión en tiempo real.

El fraude pone de relieve el cambio: las transacciones deben evaluarse y aprobarse en menos de 250 milisegundos. Unos segundos de retraso perjudican la conversión; unos minutos rompen la experiencia. Las revisiones manuales son ahora un costoso cuello de botella. Mientras tanto, los atacantes operan a escala industrial, aprovechando la automatización, las identidades sintéticas y la IA generativa, todo ello integrado en kits de herramientas de «fraude como servicio» que reducen las barreras para llevar a cabo ataques sofisticados.<sup>23</sup>

**TransUnion informa de un aumento del 11 % en las tasas de presunto fraude digital en los intentos de transacciones financieras desde LATAM en el 1S de 2025 en comparación con el 2S de 2024<sup>24</sup>.**

<sup>23</sup> "Blindaje digital: guía para la protección de la identidad y prevención del fraude en finanzas de LATAM," Lupana, Octubre 2025.

<sup>24</sup> "El riesgo de la identidad digital acelera las pérdidas por fraude: actualización del segundo semestre de 2025" TransUnion, Enero 2026.





## LA SITUACIÓN DEL FRAUDE EN LA REGIÓN HA CAMBIADO DRÁSTICAMENTE

Debido a la velocidad y sofisticación que los nuevos modelos de IA proporcionan a los estafadores. Con el avance de los deepfakes, ya casi no se puede confiar en las imágenes y los vídeos... y esto con simples suscripciones y pocas indicaciones. Está al alcance de todos.

- Fabian Gaban, Director de Tecnología de Kushki

El resultado es un desajuste estructural entre los ataques impulsados por máquinas y las defensas a ritmo humano.

El mismo desajuste se extiende a la conciliación, donde el aumento de los volúmenes y el mayor número de vías hacen que la conciliación manual de autorizaciones, liquidaciones, devoluciones y pagos sea cada vez más insostenible.

---

## LOS ADQUIRENTES SE VEN OBLIGADOS A CONVERTIRSE EN EMPRESAS QUE DAN PRIORIDAD A LA IA

La presión operativa a nivel de los comerciantes se traslada a las fases anteriores, ya que los adquirentes y los proveedores deben dar soporte a cientos o miles de comerciantes que operan en estas condiciones.

Históricamente, el crecimiento se gestionaba ampliando la plantilla: equipos de riesgo más grandes, funciones de apoyo más amplias, más personal operativo. Ese modelo se rompe cuando los volúmenes se acumulan y los tiempos de respuesta aceptables se reducen a cero. Y en América Latina, la presión es aún mayor. La región a menudo ha crecido gracias a la mano de obra, no al software, lo que ha provocado un retraso en la penetración de la tecnología y, a su vez, una productividad persistentemente baja<sup>25</sup>.

<sup>25</sup> "Aprovechar el momento: la oportunidad de productividad de América Latina" McKinsey, Diciembre 2025.

Esto ya no es solo una cuestión de costes, sino una limitación en cuanto a velocidad y reacción. Los modelos dirigidos por personas no pueden seguir el ritmo de las decisiones que deben ser continuas, instantáneas y multidimensionales.

Como resultado, los principales adquirentes están rediseñando sus modelos operativos en torno a la IA, en lugar de incorporarla como una capa adicional.

**La IA se ha convertido en un requisito operativo imprescindible.**



### **¿QUÉ SIGNIFICA DAR PRIORIDAD A LA IA?**

Identificar todas las tareas o funciones operativas que se realizan con regularidad y automatizarlas para poder ofrecer a mis clientes servicios de tipo copiloto. Y, al mismo tiempo, liberar tiempo para que las personas puedan evolucionar en sus funciones y aportar valor a través de nuevas ideas, proyectos y prototipos.

*- Nicolás Trillos Londoño,  
VP de Inteligencia de Pagos de Kushki*

---

## ***La IA como requisito estructural, no como diferenciador***

Ser AI-first no significa implementar herramientas de automatización aisladas o añadir inteligencia a los flujos de trabajo heredados. Significa integrar la toma de decisiones automática en las operaciones centrales de la organización.

En los ámbitos de la incorporación, el fraude, el enrutamiento, la conciliación y la atención al cliente, los principales proveedores están pasando de una intervención periódica y dirigida por humanos a ciclos de decisión continuos y dirigidos por máquinas.

**El objetivo no es la eficiencia, sino la viabilidad en entornos en tiempo real.**

La incorporación se realiza ahora mediante verificación automatizada, puntuación de riesgos en tiempo real y supervisión continua, y los humanos solo se encargan de las excepciones. El fraude está experimentando el mismo cambio: las reglas estáticas y las colas manuales están dando paso a sistemas adaptativos que aprenden de los nuevos patrones de ataque y recalibran los controles en tiempo real, reduciendo los rechazos falsos sin aumentar el riesgo.



### LA IA YA NO SE LIMITA A PREVENIR EL FRAUDE: OPTIMIZA LA AUTORIZACIÓN

El enrutamiento y la experiencia. En 2025 se produjeron sofisticados ataques de IA generativa que utilizaban voces e imágenes sintéticas para engañar a las víctimas, mientras que las aplicaciones productivas de IA se expandieron a la personalización de servicios, el análisis financiero y la optimización de procesos... con la automatización operativa convirtiéndose en un factor clave de eficiencia.

- *Martín Cava, VP de Pagos | Productos de pago en Kushki*

## ***Compresión de costes y defensa de los márgenes***

**Este cambio también tiene un impacto económico directo.**

El aumento de la eficiencia interna permite a los adquirentes defender los márgenes en medio de la presión de las comisiones. Es importante destacar que también crean espacio para transferir parte de estas ganancias a los comerciantes, ya sea a través de menores costos efectivos, liquidaciones más rápidas o un mejor rendimiento. Estos procesos más ágiles pueden mejorar los márgenes hasta en un 15%<sup>26</sup>.

**En este sentido, la IA se convierte en una forma de que los adquirentes sigan siendo competitivos al tiempo que absorben la complejidad para sus clientes.**

<sup>26</sup> "Informe sobre pagos globales 2025: el futuro es (todo menos) estable" Septiembre 2025, BCG.

## Reorganización interna

La incorporación de la IA en las operaciones también cambia la forma en que los proveedores organizan sus equipos.

La función tradicional del analista se centra ahora en supervisar los modelos, ajustar la lógica de decisión y auditar los resultados. El juicio humano se ve aumentado por la potencia de procesamiento de las máquinas.



### LA IA NO SE LIMITA A AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LOS TRABAJADORES

Altamente técnicos; en Kushki, entendemos que todas las funciones deben saber cómo aprovechar la IA. En este proceso, también es esencial identificar dónde se encuentran los riesgos y los mayores impactos antes de que aparezcan los marcos regulatorios, con el fin de evitar la parálisis por análisis.

- Nicolás Trillos Londoño, VP de Inteligencia de Pagos de Kushki

Como resultado, los equipos más pequeños son cada vez más capaces de ofrecer una infraestructura y un rendimiento operativo que antes requerían organizaciones mucho más grandes. Esto no se debe a que el trabajo desaparezca, sino a que se convierte en un proceso impulsado por software, estandarizado y optimizado continuamente.



# DE LA EFICIENCIA INTERNA A LA INTELIGENCIA ORIENTADA AL COMERCIANTE

Para los adquirentes, el siguiente paso lógico es externalizar lo que se creó inicialmente para la eficiencia interna. Lo que comienza como automatización operativa se convierte en una propuesta de valor orientada al comerciante.

Lo que cambia no es la inteligencia en sí, sino dónde se aplica. Las capacidades creadas inicialmente para ayudar a los adquirentes a gestionar el fraude, el enrutamiento, la conciliación y el soporte interno se exponen cada vez más a los comerciantes a través de paneles de control, API e interfaces conversacionales. Los mismos sistemas que antes optimizaban las operaciones entre bastidores ahora ayudan a los comerciantes a comprender el rendimiento, expresar sus intenciones e influir en los resultados, sin necesidad de gestionar la complejidad subyacente.



## UN ADQUIRENTE QUE DA PRIORIDAD A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Es más eficiente y puede trasladar esta eficiencia a sus clientes, ofreciéndoles una mejor experiencia con tiempos de respuesta reducidos.

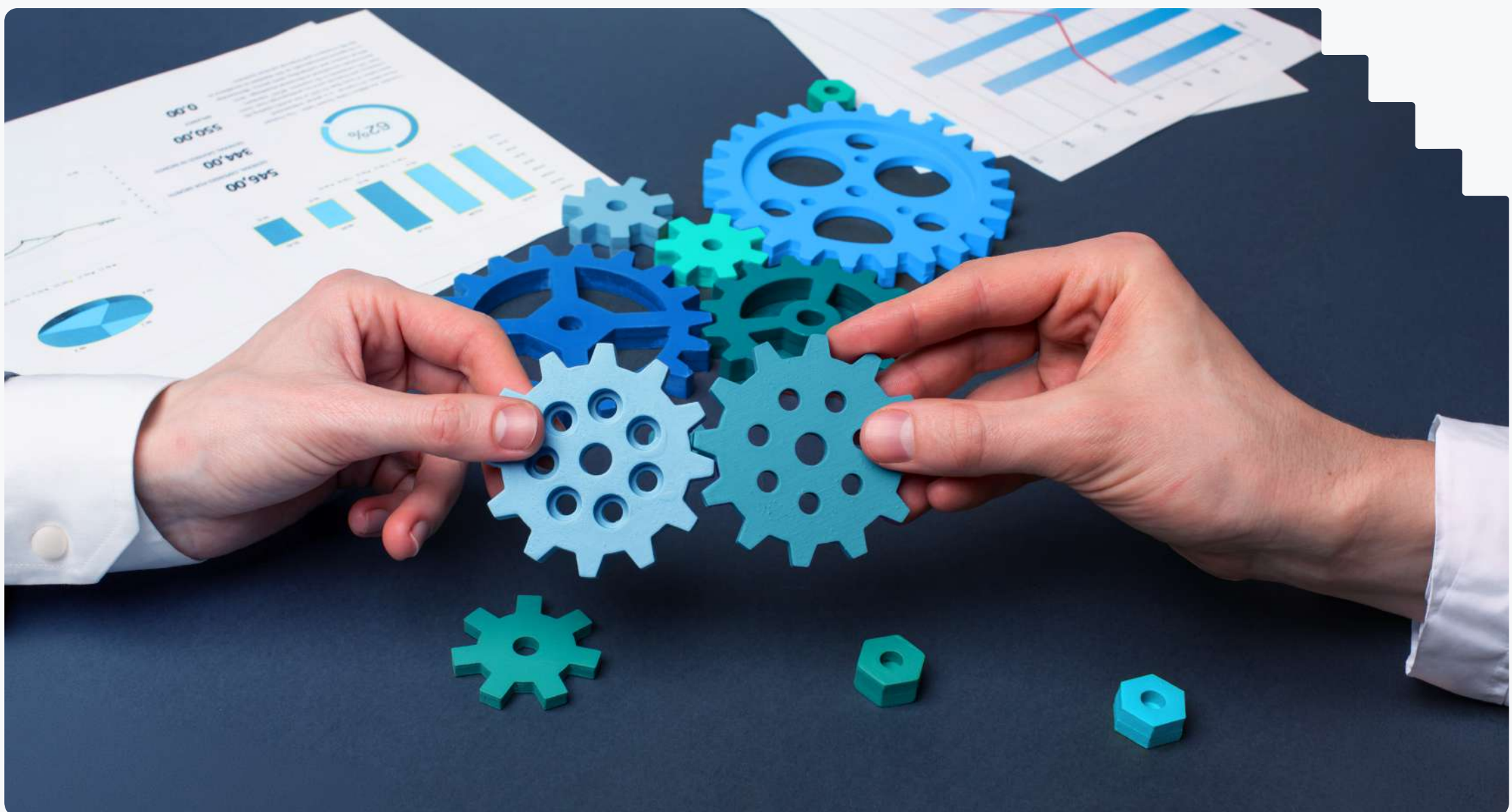
- Nicolás Trillos Londoño,  
VP de Inteligencia de Pagos de Kushki

El tiempo de actividad y el MDR ya no son diferenciadores suficientes, por lo que los proveedores se reposicionan cada vez más en torno a la inteligencia operativa prestada como servicio.

Los pagos se rigen por cientos de pequeñas decisiones en tiempo real que, en conjunto, determinan las tasas de aprobación, la retención de ingresos, la experiencia del cliente y el coste. La IA permite evaluar y optimizar estas decisiones constantemente, a una escala que ningún equipo humano puede replicar.

El enrutamiento es un claro ejemplo. En lugar de basarse en rutas estáticas, los sistemas impulsados por IA ingieren señales contextuales (por ejemplo, el comportamiento del emisor, el rendimiento de la red o los patrones de fallos recientes) para seleccionar dinámicamente las rutas y reintentar las transacciones con parámetros ajustados. Los ingresos legítimos que, de otro modo, se perderían por rechazos técnicos, pueden recuperarse automáticamente, sin la intervención del comerciante.

La gestión del fraude sigue la misma lógica. En lugar de un bloqueo directo basado en reglas, la IA orientada al comerciante analiza señales de comportamiento dinámicas, como la cadencia de escritura, los patrones de navegación y el tiempo de interacción, para distinguir a los usuarios legítimos de los bots o los malos actores que operan a través de proxies digitales.





## YA NO SE TRATA DE LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE AL SERVICIO

De la aceptación, sino de la lucha contra el fraude al servicio de los ingresos. Reducir el fraude al máximo no es necesariamente el mejor enfoque, ni utilizar todas las herramientas disponibles para reducir el fraude es necesariamente lo más beneficioso en términos de margen.

*- Nicolás Trillos Londoño, VP de Inteligencia de Pagos de Kushki*

La gestión de disputas también está cada vez más automatizada. Los sistemas de IA ahora recopilan, estructuran y presentan pruebas en nombre de los comerciantes, transformando lo que antes era un centro de costes manual en un mecanismo de recuperación parcialmente automatizado.

En conjunto, estas capacidades marcan un claro cambio: los adquirentes pasan de proporcionar infraestructura a ofrecer inteligencia orientada a los resultados, absorbiendo la complejidad para que los comerciantes no tengan que hacerlo.

# LOS COMERCIANTES DEBEN REESTRUCTURARSE EN TORNO A OPERACIONES MEJORADAS POR MÁQUINAS

La transformación por parte de los proveedores permite un cambio paralelo por parte de los comerciantes. Los comerciantes no se limitan a añadir herramientas de IA a los flujos de trabajo existentes, sino que están reestructurando sus operaciones en torno a la toma de decisiones mejorada por máquinas.

El objetivo no es la sofisticación tecnológica por sí misma, sino modelos operativos más ágiles que puedan funcionar eficazmente en entornos de pago en tiempo real.

## 2025 FUE EL AÑO EN QUE LOS AGENTES SE APLICARON A ÁREAS

En las que el retorno de la inversión es claro y justificado: el servicio al cliente y el fraude. Creo que en 2026 veremos la IA aplicada a la eficiencia de los procesos operativos en áreas menos comunes y más difíciles de aplicar. La aplicación de los agentes será más holística.

- *Fabian Gaban, Director de Tecnología de Kushki*



---

## *De la gestión de pagos a la gestión de resultados*

Los comerciantes están pasando de la gestión de canales a la gestión de resultados. En lugar de interfaces separadas para tarjetas, carteras y pagos instantáneos, quieren una visión consolidada del rendimiento. En lugar de la conciliación manual de liquidaciones, quieren que las discrepancias se detecten y corrijan automáticamente. En lugar de ajustar las normas contra el fraude, quieren que las aprobaciones y el riesgo se optimicen continuamente.

Para las pequeñas y medianas empresas (pymes), esto permite equipos financieros y operativos más ágiles; para las grandes empresas, libera recursos para el trabajo estratégico.

En ambos casos, los pagos pasan de ser una carga interna a un servicio operativo, y es el software el que absorbe la complejidad en lugar de las personas.

---

## ***Modelos operativos más ágiles para los comerciantes***

Las operaciones mejoradas por máquinas también cambian la forma en que los comerciantes escalan.

Entrar en nuevos mercados ya no requiere desarrollar conocimientos locales sobre cada método de pago, ciclo de liquidación o matiz normativo. La gestión del fraude ya no depende de grandes equipos de revisión internos. La detección continua impulsada por máquinas permite a los comerciantes expandirse mientras mantienen, o incluso mejoran, su rendimiento en materia de riesgos.

Esto refleja la transformación que se está produciendo a nivel de los adquirentes. Al igual que los proveedores se reorganizan en torno a la toma de decisiones asistida por IA, los comerciantes hacen cada vez más lo mismo.



# OPERACIONES AGENCIALES: DONDE AMBAS PARTES CONVERGEN

A medida que la IA se integra en las operaciones tanto de los comerciantes como de los proveedores, está tomando forma un nuevo modelo operativo: las operaciones agenciales.

En lugar de gestionar los pagos a través de paneles de control, pantallas de configuración o tickets de soporte, los comerciantes interactúan a través de interfaces basadas en la intención. Establecen los resultados, por ejemplo, mayores tasas de aprobación, menor fraude, pagos más rápidos; y el sistema determina cómo conseguirlos a través de controles de fraude, lógica de enrutamiento, reglas de liquidación y flujos de trabajo de soporte.

Un comerciante puede preguntar por qué han bajado las tasas de aprobación en una tienda y el agente de IA coordina las acciones en todas las capas sin intervención manual.

## Cómo están afectando los agentes de IA a los minoristas a nivel mundial

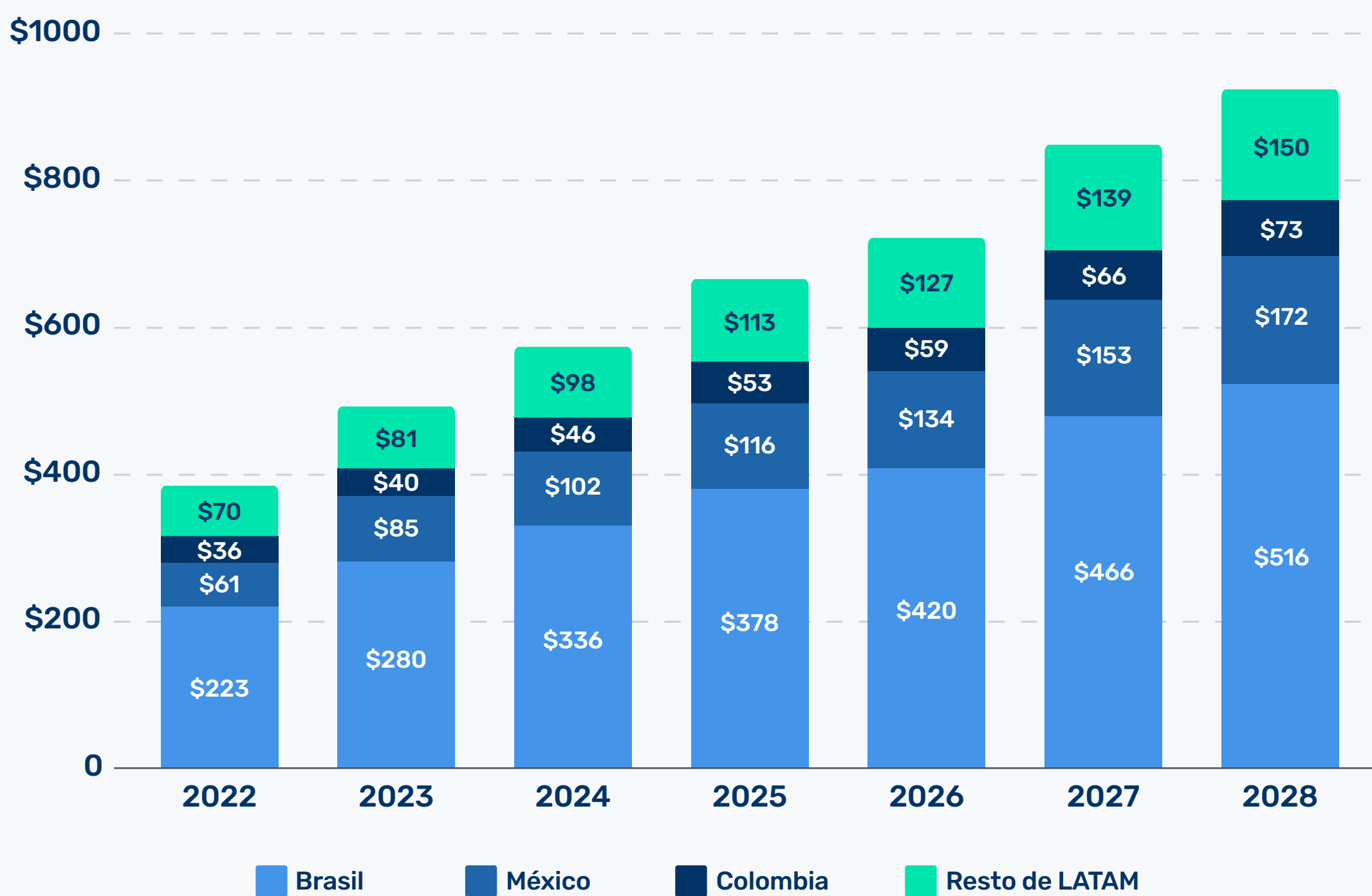
Externo: mejora de la experiencia del cliente	Interno: Transformación de funciones
<p>Los agentes están intensificando la batalla por hacerse con las relaciones con los clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El 60 % de los consumidores ya utiliza agentes de IA para comprar.</li><li>• El 46 % de los consumidores confía más en las recomendaciones de la IA que en los consejos de sus amigos.</li><li>• Open AI ha integrado el proceso de pago directamente en ChatGPT.</li></ul>	<p>Las empresas líderes están utilizando agentes para ser:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Más rápidas: por ejemplo, un 40% más rápidas en el desarrollo de contenidos de marketing.</li><li>• Más eficientes: por ejemplo, reducción del 20 % al 50 % en los costes de producción de marketing.</li><li>• Mejores: por ejemplo, un aumento del 10 % en las tasas de clics.</li></ul>

Fuente: BCG, 2025.

<sup>27</sup> "Comercio agencial, definido" IBM, Enero 2026.

El comercio agencial, es decir, los agentes de IA que actúan en nombre de los consumidores para investigar y completar compras<sup>27</sup>, atrajo la atención mundial en 2025, pero Latinoamérica aún no ha llegado a ese punto. El crecimiento del comercio electrónico en la región genera un potencial alcista a largo plazo, pero el campo de batalla a corto plazo son las operaciones, concretamente el fraude, los costes y la aceptación, donde la IA agencial puede ofrecer beneficios cuantificables de forma inmediata.

### Tamaño del mercado del comercio electrónico en Latinoamérica: 2022-2028



Fuente: Banxico, 2025.

Por parte de los proveedores, este cambio se refleja internamente. Los adquirentes están experimentando con arquitecturas multiagente en las que agentes de IA especializados se encargan del fraude, el enrutamiento, la conciliación y la atención al cliente, operando como equipos digitales coordinados. Con el tiempo, estos agentes se vuelven cada vez más autónomos, adaptándose a las condiciones cambiantes sin esperar instrucciones humanas.



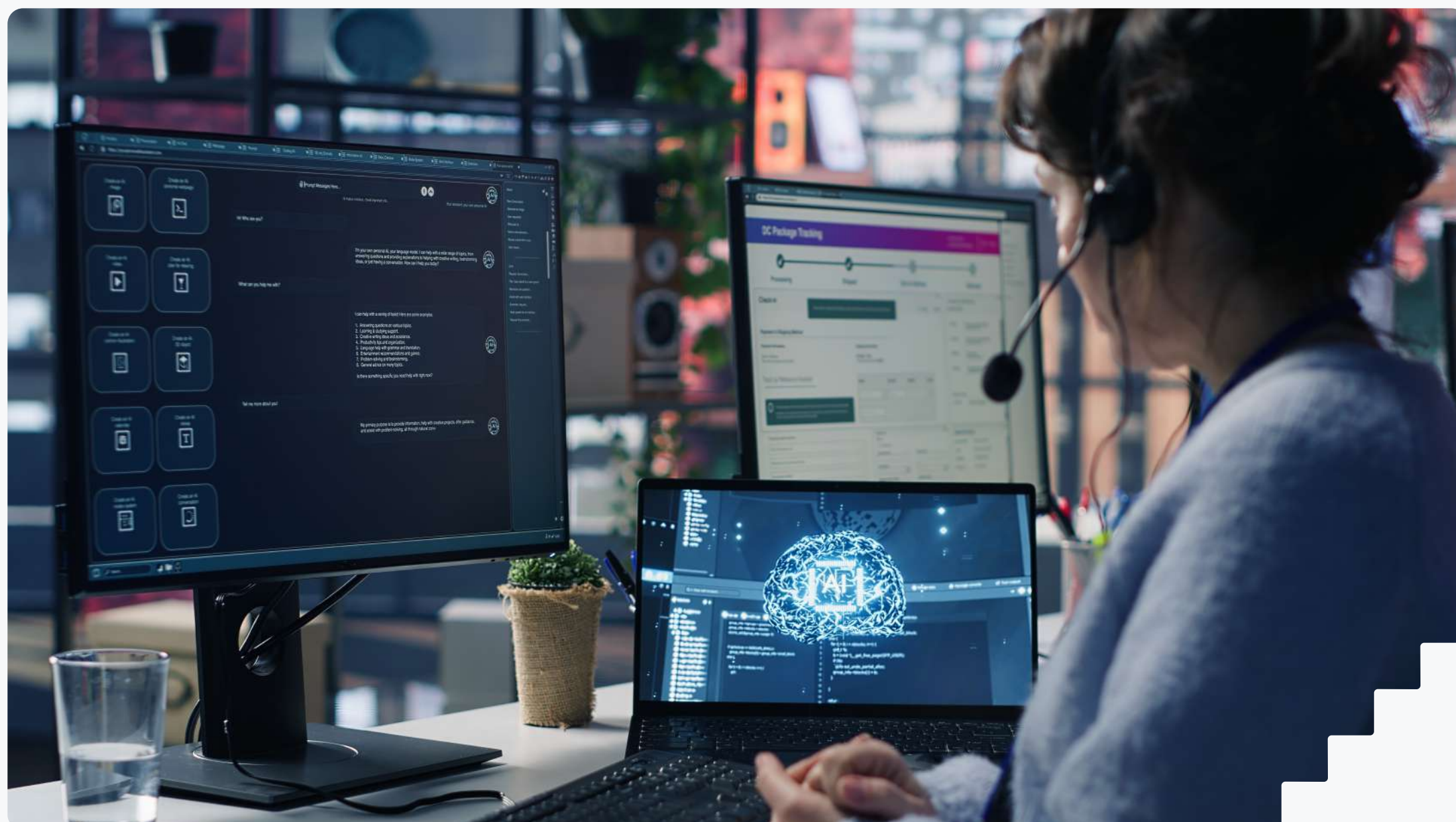
## LA IDEA DE KUSHKI ES PREPARARSE CON ANTELACIÓN

Para que mañana podamos dar servicio a los agentes de nuestros clientes... Ya estamos pensando en conectar a los agentes de nuestros clientes con el agente de Kushki para que puedan empezar a interactuar. Ya no se trata solo de conectar API, sino de conectar las API de sus agentes.

- Nicolás Trillos Londoño, VP de Inteligencia de Pagos de Kushki

Esta convergencia marca un cambio importante en la forma en que se consume la infraestructura de pagos. La interfaz entre comerciantes y proveedores está pasando de la configuración a la coordinación entre sistemas inteligentes. Los pagos se centran menos en la gestión de procesos y más en la supervisión de resultados.

Las operaciones de los agentes no sustituyen la supervisión humana, sino que la redefinen. Los seres humanos pasan de ejecutar flujos de trabajo a establecer objetivos, supervisar el rendimiento e intervenir solo cuando los sistemas se salen de los límites definidos.



# EL FUTURO DE LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE ES AGENCIAL

El fraude con tarjetas físicas ha disminuido considerablemente a medida que la adopción del pago sin contacto y la tokenización reducen la exposición de las credenciales. La prioridad se ha desplazado al fraude en el comercio electrónico, que sigue siendo frecuente y cada vez más complejo. Los deepfakes y las imágenes/documentos sintéticos están debilitando los controles de identidad tradicionales.



**En el futuro, la ventaja vendrá de la inteligencia de embudo de extremo a extremo:**

Recopilar señales desde el registro y el conocimiento del cliente (KYC) hasta el pago y el comportamiento de las transacciones, y utilizar sistemas impulsados por la IA para detectar el riesgo de forma continua, no en un solo momento.



A nivel mundial, el sector está pasando de una gestión del fraude reactiva y basada en reglas a un enfoque proactivo. Los agentes impulsados por IA actúan como una capa de decisión autónoma que supervisa las transacciones de forma continua, detecta anomalías instantáneamente y actúa ante las amenazas en tiempo real. En lugar de basarse en reglas estáticas del tipo “si... entonces”, estos agentes aprenden de los patrones y se ajustan sobre la marcha a medida que cambian las estrategias de fraude<sup>28</sup>.

<sup>28</sup> “El auge de la IA agencial: la transformación de la gestión del riesgo de fraude” EY, Agosto 2025.



## EN CUANTO AL FRAUDE EN LOS PAGOS CON TARJETA PRESENCIALES

La región ya está muy avanzada y la situación es satisfactoria. En el comercio electrónico, aún queda trabajo por hacer, y es aquí donde la IA agencial puede aportar un gran valor añadido a la hora de comprender el comportamiento, emitir alertas y tomar medidas 24/7.

- Nicolás Trillos Londoño,  
VP de Inteligencia de Pagos de Kushki



A medida que los comerciantes y los adquirentes continúan optimizando para lograr una mayor eficiencia, examinarán la función de back-office y evaluarán las stablecoins como una opción para el movimiento transfronterizo de dinero.





# 04

**LAS MONEDAS ESTABLES  
COMO CAPA EMERGENTE  
DE PAGOS Y LIQUIDACIONES**



## LA TENDENCIA CLAVE PARA 2026

**En 2026, las stablecoins se convertirán en una opción práctica para comerciantes y adquirentes en determinados casos de uso, ya que la regulación y la infraestructura facilitarán su ejecución.**

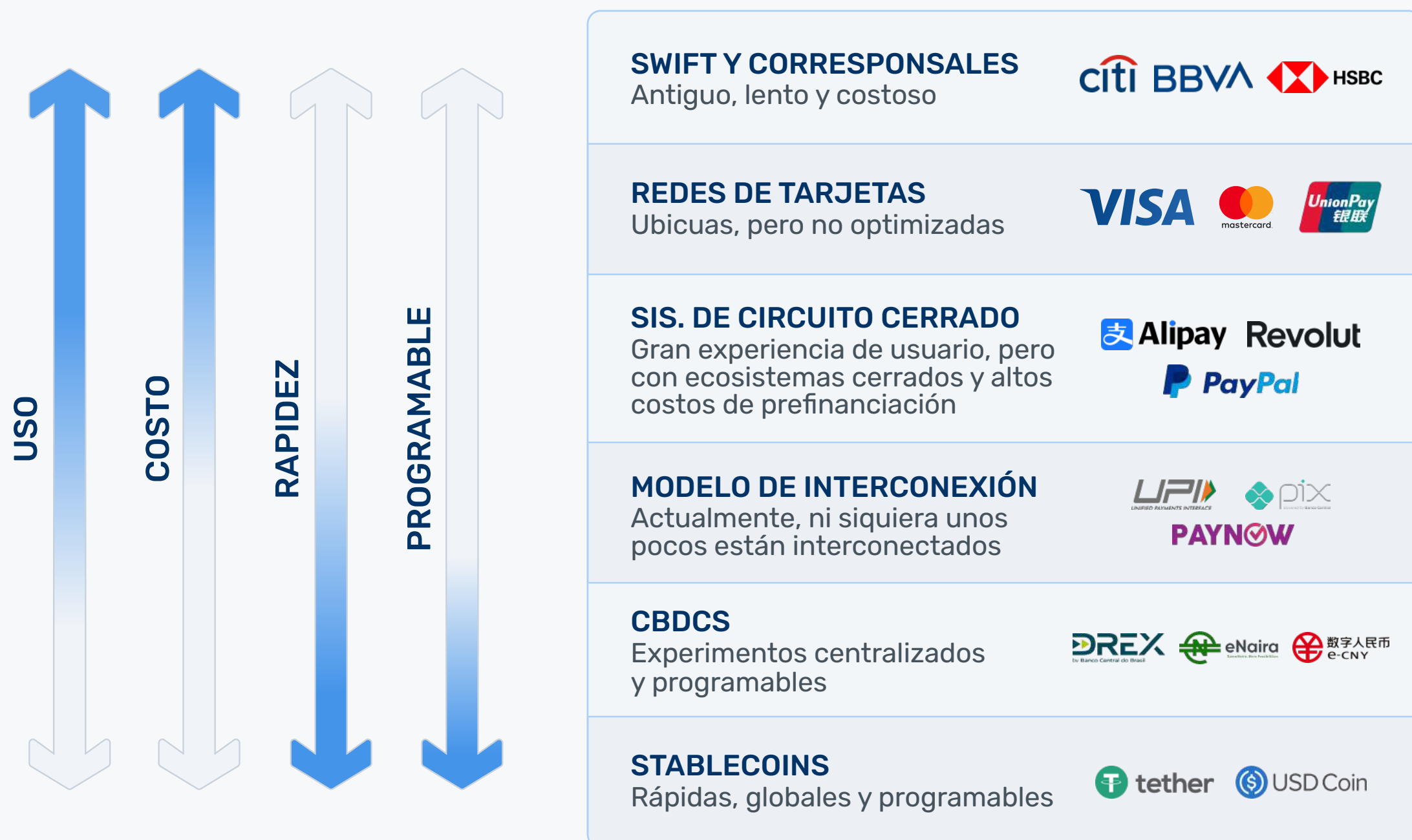
La gestión transfronteriza del efectivo sigue siendo uno de los componentes menos eficientes de la pila de pagos para los comerciantes y las plataformas que operan en varios países de América Latina.

Las vías nacionales son cada vez más rápidas y baratas, pero el movimiento transfronterizo de dinero sigue estando anclado a la banca corresponsal, a múltiples intermediarios y a fondos de liquidez prefinanciados. Esto genera retrasos, costes ocultos y capital atrapado, precisamente las fricciones que más importan a los directores financieros que gestionan operaciones regionales.

El dinero puede fluir a través de las fronteras de diversas maneras, cada una con sus propias ventajas y desventajas, pero la banca corresponsal sigue dominando la región y el mundo.



## Análisis de los flujos de pagos transfronterizos

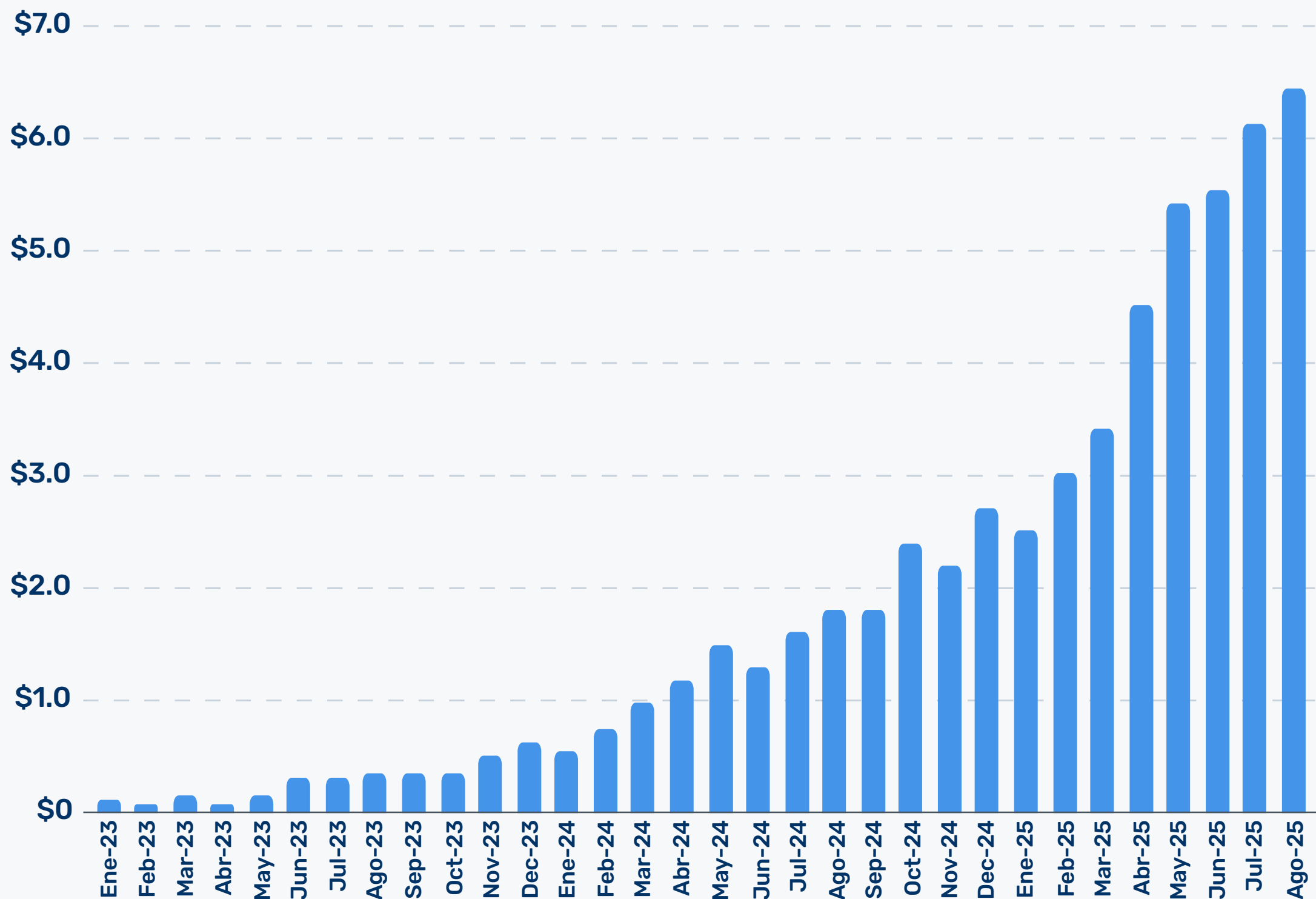


Fuente: Payments and Commerce Market Intelligence, 2025.

A nivel mundial, las monedas estables se están adoptando cada vez más, no como método de pago para los consumidores, sino como una capa de liquidación invisible para mover valor a través de las fronteras con mayor rapidez y previsibilidad.

América Latina se encuentra en una etapa ideal para que las monedas estables sigan desarrollándose, ya que los flujos transfronterizos entrantes y salientes de la región continúan creciendo, sus empresas se regionalizan y siguen lidiando con la inflación y la volatilidad del tipo de cambio.

## Volúmenes globales estimados de stablecoins B2B (en miles de millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Payments and Commerce Market Intelligence, 2025.

## LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ Y LA FRICCIÓN OPERATIVA

En una región como América Latina, donde se prevé que los pagos transfronterizos B2B alcancen los 1,37 billones de dólares estadounidenses en 2030, las fricciones se vuelven importantes a gran escala<sup>29</sup>. Hay dos fricciones principales asociadas a los pagos transfronterizos tradicionales.

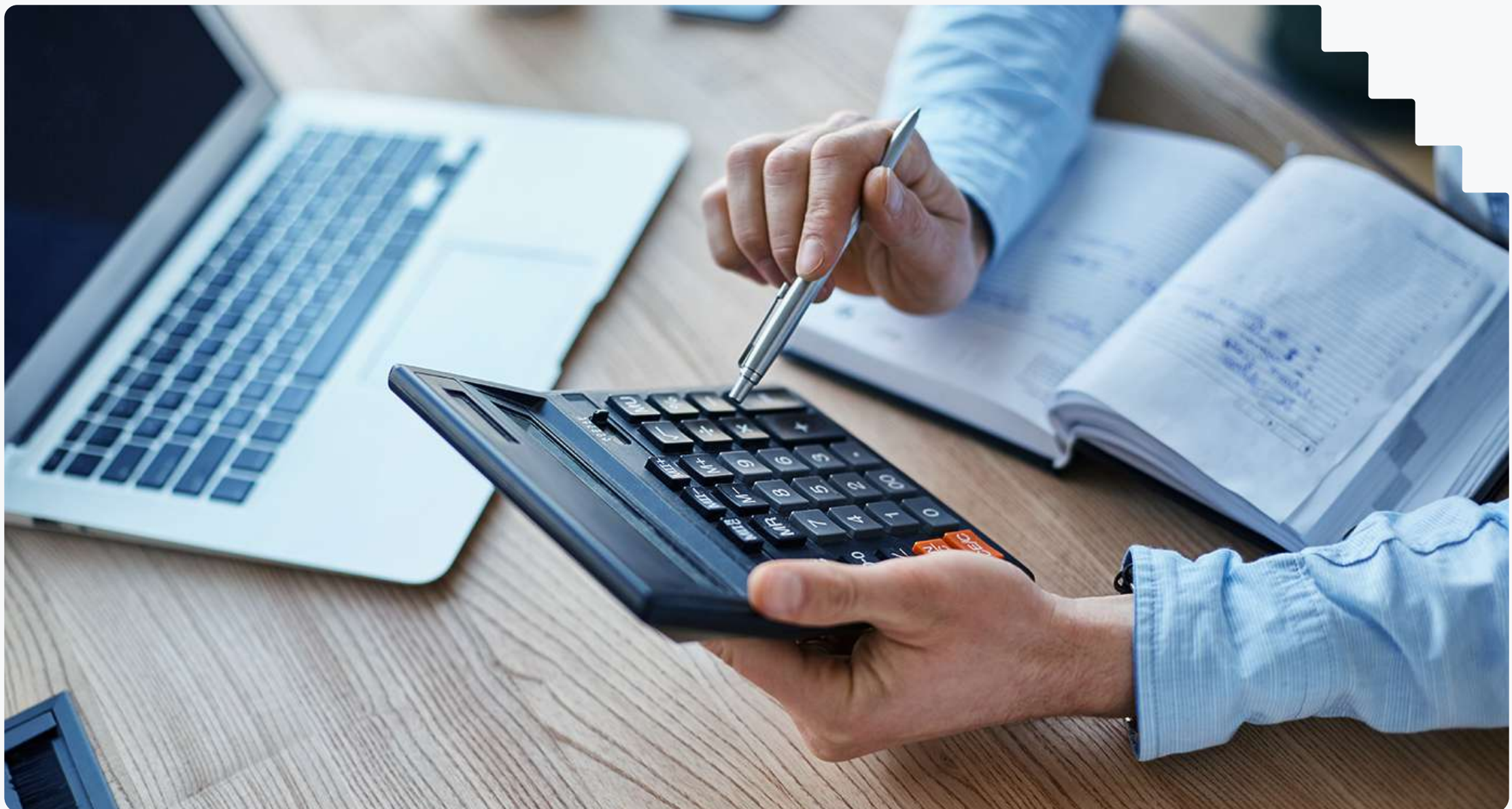
Por un lado, el modelo tradicional reduce los márgenes, ya que las comisiones y los diferenciales de cambio varían en función del volumen. Por otro lado, las instituciones financieras y los grandes proveedores de servicios de pago mantienen la liquidez para las transferencias mediante la prefinanciación de cuentas en las divisas de destino.

<sup>29</sup> "Las monedas estables impulsarán la inclusión financiera y el acceso a las remesas" Mexico Business News, Enero 2025.

Las cuentas Nostro y Vostro permiten a los bancos procesar transacciones internacionales. Una cuenta Nostro mantiene fondos en un banco asociado extranjero en la divisa de ese país “nuestros fondos con usted”, lo que proporciona liquidez para los pagos salientes. Una cuenta Vostro es lo contrario: los fondos de un banco extranjero depositados en el país “sus fondos con nosotros” para pagos entrantes. El resultado es un capital ocioso que se mantiene “por si acaso”, en lugar de destinarse a inventario, marketing o expansión.

Las estimaciones sugieren que **2800 MILLONES DE USD** en capital circulante están inmovilizados en estas cuentas inactivas en América Latina en un momento dado. Esta “trampa de liquidez” restringe los fondos que, de otro modo, podrían mejorar la flexibilidad operativa<sup>30</sup>.

Los costes y los plazos agravan el problema. Con múltiples intermediarios que cobran comisiones y añaden controles de cumplimiento, las comisiones por pagos transfronterizos B2B pueden oscilar entre el **1,5% Y EL 2,9%, MIENTRAS QUE LA LIQUIDACIÓN SUELE TARDAR ENTRE DOS Y CINCO DÍAS**<sup>31</sup>.



<sup>30</sup> “De SWIFT a las monedas estables: el cambio en la infraestructura monetaria” McKinsey, Diciembre 2025.

<sup>31</sup> “Transformando los pagos transfronterizos con USDC” Circle, Agosto 2024.

# LAS STABLECOINS SON CADA VEZ MÁS UNA HERRAMIENTA PARA LA TESORERÍA, NO PARA LOS CONSUMIDORES

Contrariamente a las primeras narrativas centradas en la adopción minorista, las stablecoins se consideran cada vez más una herramienta práctica para la tesorería, las transferencias entre empresas y la **liquidación B2B**, más que un método de pago orientado al consumidor.

Los pagos criptográficos de los consumidores siguen siendo un nicho en la mayor parte de América Latina, siendo las remesas el caso de uso más visible. Pero para los flujos de tesorería corporativa, las stablecoins tienen una gran ventaja: **la capacidad de mover valor las 24/7/365**, con menos puntos de dependencia entre bancos, zonas horarias y ventanas de cierre.



## NO TENEMOS QUE MIRAR LAS CRIPTOMONEDAS DESDE...

La perspectiva del usuario final. Creo que las criptomonedas en el B2B, en las transacciones entre empresas, entre los principales actores, entre los PSP y en las transacciones transfronterizas... ahí es donde tenemos que fijarnos. Pensemos en alejarnos de todas las pasarelas tradicionales, como Swift.

- *Martín Cava, VP de Pagos / Productos de pago en Kushki*

Las stablecoins deben considerarse como un competidor de las vías transfronterizas tradicionales como SWIFT; el «momento de las stablecoins» tiene menos que ver con el pago y más con la liquidación, el posicionamiento de la liquidez y el control de la tesorería.

Es importante destacar que la adopción institucional seguirá concentrándose en las stablecoins garantizadas por moneda fiduciaria (en contraposición a las stablecoins garantizadas por criptomonedas o algorítmicas), que siguen siendo el modelo dominante. A nivel mundial, las stablecoins respaldadas por moneda fiduciaria representan aproximadamente el **85% del mercado** y, en general, son las más viables para el uso institucional dada su simplicidad y su trayectoria regulatoria más clara, aunque siguen conllevando riesgos de contraparte, de reserva y de cumplimiento que deben gestionarse.

# LA INVISIBILIDAD OPERATIVA ES LA CLAVE PARA SU ADOPCIÓN

El principal valor de las monedas estables en este contexto es la invisibilidad operativa. Para los comerciantes, el objetivo no es «utilizar criptomonedas», sino mover dinero a través de las fronteras de forma rápida y predecible sin cambiar la experiencia de pago del usuario final.

## Flujo típico de principio a fin de una transacción transfronteriza con stablecoins



Fuente: Payments and Commerce Market Intelligence, 2025.

Aquí es donde los proveedores de infraestructura están cambiando el mercado: eliminando la complejidad detrás de las API para que los equipos de tesorería puedan mover el valor del punto A al punto B, mientras que el sistema elige dinámicamente si se enruta a través de vías fiduciarias o stablecoins en función de la velocidad, el coste y la fiabilidad del corredor.

En términos prácticos, esta invisibilidad permite a los comerciantes ser más flexibles en cuanto al lugar donde reciben y mantienen los fondos, lo que reduce la dependencia de los saldos de efectivo locales. Por ejemplo, un mercado que vende en México pero tiene su sede en otro lugar puede recaudar fondos a través de vías locales, convertirlos en monedas estables para transferencias transfronterizas y liquidarlos en dólares estadounidenses, mientras que el pagador sigue pagando en moneda local. También se puede aprovechar un enorme potencial mediante pagos en regiones donde la mano de obra y los empresarios aprovechan la economía gig y las plataformas de autónomos para ganarse la vida.

Si bien las ventajas teóricas de las monedas estables convencerán a la mayoría de las empresas, en la práctica estas características solo se materializan cuando el comerciante tiene una experiencia de usuario fluida y no se ve obligado a unir a múltiples proveedores a lo largo de la cadena.



### **PARA QUE ESTO RESULTE CADA VEZ MÁS ATRACTIVO**

Es necesario mejorar la experiencia empresarial, lo que se puede lograr proporcionando un servicio integral. Es muy común que diferentes proveedores sean más fuertes en una parte de la cadena o en determinados corredores. Para la empresa, esto puede generar fricciones que limiten la adopción.

*- Martín Cava, VP de Pagos | Productos de pago en Kushki*

# A SU VEZ, SE DESBLOQUEARÁN OTROS CASOS DE USO CLAVE

A medida que el flujo básico de tesorería transfronteriza se estandariza, las monedas estables también permiten casos de uso empresariales adyacentes, especialmente aquellos que se benefician de la programabilidad, la auditabilidad y la ejecución automatizada.

Una liquidación más rápida y una menor fricción por intermediación pueden mejorar la visibilidad del efectivo, la previsión y la utilización del capital circulante, mientras que la auditabilidad de la cadena de bloques puede simplificar la conciliación. El factor limitante no es la funcionalidad, sino la gobernanza: elegir monedas estables, contrapartes, controles y procesos de información que se ajusten a los umbrales de riesgo de la empresa<sup>33</sup>.

Además, los contratos inteligentes pueden automatizar los pagos activados por condiciones predefinidas (por ejemplo, pagos, comisiones, incentivos por niveles), lo que reduce las operaciones manuales y mejora la puntualidad.



## PARA LAS EMPRESAS, LAS MONEDAS ESTABLES REPRESENTAN

Una oportunidad para unificar los flujos de caja. Si la filial peruana necesita fondos para una transacción grande y urgente, pero es la filial chilena la que más recauda, existe la oportunidad de aprovechar el movimiento entre las filiales.

- Nicolás Trillos Londoño,  
VP de Inteligencia de Pagos de Kushki

En términos más generales, las monedas estables proporcionan un mecanismo limpio para el intercambio transparente de valor dentro de los ecosistemas emergentes de datos y plataformas<sup>34</sup>.



<sup>33-34</sup> "La meseta de las stablecoins: de la disrupción a la integración"  
Deutsche Bank, Noviembre 2025.

## La IA agencial es el punto de encuentro entre la IA y las stablecoins

Si bien la velocidad, la rentabilidad y la creciente certeza normativa han acelerado la adopción de las stablecoins, la programabilidad es su verdadera superpotencia. Convierte el dinero de un medio de intercambio pasivo en un participante activo en el comercio, capaz de activar, retener o enrutar pagos de acuerdo con las normas.

Los fondos pueden liberarse automáticamente cuando se reciben y verifican los bienes, permanecer en una cuenta de garantía bloqueada inteligente hasta que se cumplan los términos contractuales, o incorporar lógica de cumplimiento, como impuestos, divisas y selección, directamente en el flujo de pagos, lo que permite flujos de trabajo automatizados en el comercio, la nómina, los préstamos y la tesorería.

Por eso las stablecoins se combinan de forma natural con la IA agencial. Los agentes autónomos pueden analizar, decidir y actuar de forma continua, pero necesitan dinero siempre disponible que se liquide al instante y ejecute las condiciones de forma segura sin intervención manual.

### Tres fases clave del ciclo de vida de un pago programable



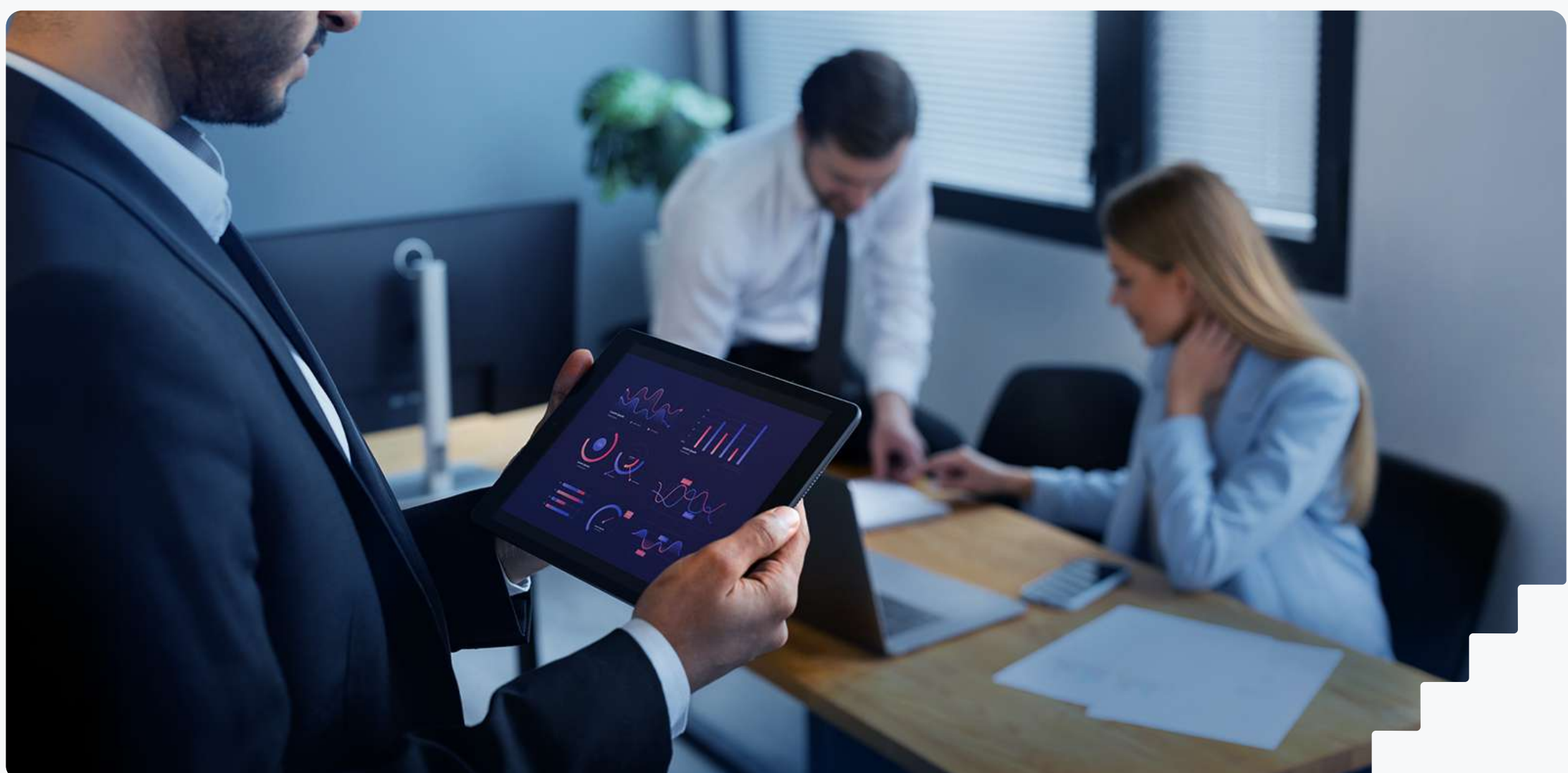
Fuente: BCG, 2025.

En el bucle emergente, la IA decide, las stablecoins ejecutan y la IA aprende y optimiza. El resultado no es solo una financiación más rápida, sino un nuevo sistema operativo para el comercio transfronterizo, en el que la actividad de máquina a máquina se ejecuta en tiempo real.

### Donde la IA agencial se une a las monedas estables

	<b>Función agencial</b>	<b>Crecimiento de la aceptación</b>
<b>Finanzas minoristas</b>	Pago autónomo de facturas, elaboración de presupuestos	Ejecución en tiempo real, transferencias con comisiones bajas
<b>Pagos para pymes y B2B</b>	Automatización de cuentas por pagar y cuentas por cobrar, facturación inteligente	Liquidaciones programables, cobertura de divisas
<b>Operaciones de tesorería</b>	Asignación de liquidez, optimización del rendimiento	Tokens con rendimiento, liquidación 24/7
<b>Operaciones</b>	Reequilibrio autónomo y arbitraje	Garantías estables, márgenes instantáneos
<b>Cumplimiento</b>	Auditoría en tiempo real, detección de patrones AML	Flujos transparentes, activos trazables

**Fuente:** Payments and Commerce Market Intelligence, 2025.



# EN 2026, LAS EMPRESAS TENDRÁN MÁS CLARIDAD SOBRE CÓMO ADOPTAR LAS MONEDAS ESTABLES

Si bien la tecnología está lista, el entorno regulatorio en América Latina (y a nivel mundial) sigue siendo fragmentado y en gran medida reactivo.

Como resultado, el control regulatorio se concentra en los puntos de entrada y salida, es decir, los puntos en los que la moneda fiduciaria se convierte en activos digitales. El cumplimiento de las normas contra el lavado de dinero (AML) y «Conozca a su cliente» (KYC) se ha convertido en el cuello de botella crítico.



## LAS CRIPTOMONEDAS SE MUEVEN MÁS RÁPIDO DE LO QUE PENSABAN

O de lo que cualquier país puede regular, pero las rampas de entrada y salida, es decir, cuando se entra en las criptomonedas y cuando se sale de ellas, son los dos puntos en los que nos afectarán las regulaciones, pero creo que son dos puntos muy importantes.

- *Martín Cava, VP de Pagos / Productos de pago en Kushki*

Una razón clave por la que 2026 será diferente es que Estados Unidos ha dotado a las stablecoins de pago de una base jurídica más clara mediante la ley GENIUS, promulgada en julio de 2025<sup>35</sup>.

<sup>35</sup> "La ley GENIUS está diseñada para regular las monedas estables en EE. UU., pero ¿cómo funcionará?", Foro Económico Mundial, Julio de 2025.



Para las empresas globales, no se trata solo de una nueva normativa, sino de una señal de credibilidad de que las monedas estables están pasando de ser una zona gris a formar parte de una infraestructura financiera regulada, lo que hace que los bancos estén más dispuestos a crear productos y equipos de cumplimiento normativo en torno a ellas<sup>36</sup>.

Esta legitimidad se extenderá a América Latina, ya que Estados Unidos ha establecido un marco y plazos para la aplicación de las normas (la normativa definitiva deberá estar lista en julio de 2026)<sup>37</sup>, por lo que los reguladores y bancos locales tienen más incentivos para evaluar las monedas estables de forma pragmática en lugar de descartarlas como meras criptomonedas.

<sup>36</sup> "Actualización normativa sobre activos digitales en 2026: un hito en 2025... pero con más novedades en el horizonte", Cleary Gottlieb, Enero de 2026.

<sup>37</sup> "2025. Resumen de la regulación de las criptomonedas: qué ha cambiado y qué nos depara el futuro", Chainalysis, Diciembre de 2025.

# CONCLUSIÓN

El ecosistema de pagos de América Latina está entrando en una nueva fase en la que la próxima frontera no es añadir vías, sino coordinarlas. Los consumidores exigen experiencias rápidas y sin fricciones en todos los canales, mientras que los comerciantes se enfrentan a una complejidad operativa cada vez mayor: más métodos de pago, más casos extremos, márgenes más ajustados y un ciclo de fraude más rápido. En 2026, las operaciones de pago «suficientemente buenas» ya no serán suficientes.

*En primer lugar*, la coordinación requiere modernizar los pagos con tarjeta en las tiendas, ya que las tarjetas no están siendo desplazadas, sino que se están rediseñando. Para los consumidores, «tarjeta» significa cada vez más credenciales digitales en carteras.

Para los comerciantes, la modernización consiste en mejorar la fiabilidad de los puntos de venta y transformarlos de dispositivos simples en capas más inteligentes que admitan experiencias más ricas y un mejor control operativo.



**En segundo lugar,** la coordinación se expande a medida que los RTP y los APM se convierten en algo habitual. Dado que los consumidores esperan poder elegir sin fricciones, los comerciantes confiarán en los adquirentes para que el pago multicanal se perciba como una única experiencia. Esto significa estandarizar la lógica de aceptación, mantener la coherencia en los reembolsos y las disputas, y evitar que la fragmentación se convierta en un lastre operativo.

**En tercer lugar,** la orquestación se vuelve imposible sin operaciones basadas en la inteligencia artificial. El número de microdecisiones en tiempo real, desde las comprobaciones de fraude hasta el enrutamiento, los reintentos, la gestión de excepciones y el soporte, supera ahora lo que pueden soportar los flujos de trabajo humanos. Los modelos operativos basados en la inteligencia artificial son la forma en que los comerciantes y los adquirentes se mantienen al día con la complejidad y los tiempos de respuesta cada vez más cortos, al tiempo que protegen la conversión y la confianza.

**Por último,** la coordinación se extiende más allá del pago hasta la liquidación y la tesorería, donde las monedas estables están surgiendo como una capa práctica. Para los comerciantes con flujos transfronterizos, las monedas estables pueden reducir el tiempo de liquidación y la liquidez atrapada cuando la infraestructura abstraer la complejidad y el cumplimiento normativo se vuelve más claro.

En estas 4 tendencias, el hilo conductor es el mismo: los comerciantes ya no compran un ferrocarril, sino resultados. La orquestación es la forma en que los adquirentes se apropian de esos resultados de principio a fin, desde la aceptación hasta la liquidación, sin añadir carga operativa.



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



---

 [LinkedIn/Kushki](#)

 [@kushkioficial](#)

 [Kushki Oficial](#)

 [@kushkioficial](#)