

A man with a beard and glasses, wearing a grey suit jacket over a blue sweater and light blue shirt, is looking intently at a laptop. He is holding a gold credit card in his right hand. The background is a blurred office setting with blue and green lights.

Finred

ZOOM

PAYTECH

ECUADOR 2026

La Oferta Tecnológica de
Medios de Pago

con el auspicio de

merkadocom

an e-commerce company

ZOOM PAYTECH: El mapa de la revolución transaccional en Ecuador

Un análisis profundo sobre el ecosistema de pagos, la interoperabilidad y el futuro del comercio digital.

El despertar del gigante digital

Ecuador ha dejado de ser un espectador en la carrera Fintech de la región para convertirse en un protagonista con identidad propia. La pandemia fue el catalizador, pero la Ley de Defensa del Usuario Digital y las nuevas resoluciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria han cimentado un terreno donde el efectivo ya no es el rey absoluto.

En 2026, el ecosistema PayTech ecuatoriano no solo se trata de "pasar la tarjeta"; se trata de inclusión, agilidad y, sobre todo, de la democratización del cobro. Desde billeteras que nacieron en el patio local hasta gigantes del Nasdaq, la oferta es más robusta que nunca.

Hito clave: La implementación de la normativa de Interoperabilidad de pagos en tiempo real ha permitido que el dinero fluya entre diferentes entidades y plataformas, rompiendo los silos bancarios tradicionales.



LOS PROTAGONISTAS DE LA OFERTA

Juan José Espinoza (CEO de PayPhone): La desmonetización como justicia financiera

Para Juan José Espinoza, PayPhone no es simplemente una pasarela de pagos, sino un agente de cambio social. Su visión se centra en la eliminación del efectivo como el obstáculo principal para el crecimiento de las PYMES y el bienestar del ciudadano.

Espinoza sostiene que el efectivo es ineficiente, caro de manejar e inseguro. Su enfoque ha sido transformar cualquier smartphone en un procesador de pagos global, eliminando el hardware costoso y la burocracia bancaria tradicional.



payphone

Nuestra meta siempre fue que cobrar fuera tan fácil como enviar un mensaje de texto. En Ecuador, el futuro es 'cashless' porque hemos logrado que el pequeño comerciante pierda el miedo a la tecnología. No vendemos una app, vendemos libertad financiera: la capacidad de que una señora que vende flores en la calle pueda aceptar una tarjeta de crédito de cualquier parte del mundo con la misma facilidad que una gran cadena de retail." — Juan José Espinoza.

Detalles clave de la visión de Espinoza:

Inclusión Real: El modelo de PayPhone permite que personas no bancarizadas entren al ciclo económico digital, recibiendo pagos que luego pueden usar sin necesidad de retirar efectivo.

Ecosistema sin Fricción: Espinoza destaca que el éxito radica en el "pago entre personas" (P2P) y hacia comercios (P2B) sin comisiones absurdas para el usuario final, fomentando la circulación del dinero digital.

Seguridad Democrática: Al centralizar la seguridad en el dispositivo móvil con biometría, se traslada la confianza del plástico al individuo.

LOS PROTAGONISTAS DE LA OFERTA

Arturo Campoverde (COO de Nuvei): El Pago como estrategia de crecimiento

Desde la perspectiva de Arturo Campoverde, la discusión sobre los pagos en Ecuador debe elevarse: ya no se trata solo de "aceptar tarjetas", sino de optimización de ingresos. Nuvei, como plataforma global, introduce en el país conceptos de "Smart Routing" y arquitectura de pagos modular.

Campoverde sostiene que para una gran corporación o un comercio en expansión, la pasarela debe ser un motor de rentabilidad.



nuvei

"En Nuvei no vemos el pago como el final de una transacción, sino como una oportunidad de optimización. Nuestra tecnología de 'cascada de pagos' permite que, si una transacción es rechazada por un adquirente, se redirija instantáneamente a otro, recuperando ventas que de otro modo se perderían. Eso es agilidad operativa real." – Arturo Campoverde.

Los pilares de la visión de Campoverde para el mercado local:

Conectividad Total: Un solo "stack" tecnológico que permite a una empresa ecuatoriana aceptar cientos de métodos de pago locales e internacionales, eliminando la necesidad de múltiples integraciones técnicas.

Seguridad sin Fricción: La implementación de 3D Secure 2.0 y tokenización, que protegen contra el fraude sin añadir pasos innecesarios que ahuyenten al cliente.

El Rol del COO: Campoverde enfatiza que el Director de Operaciones hoy debe vigilar métricas como el Approval Rate (tasa de aprobación) tanto como vigila sus costos logísticos.

LA VISIÓN DEL COMERCIO (EL MARKETPLACE)

Carlos Viteri (CEO de Merkadocom): La tecnología como habilitador de confianza.

Para Carlos Viteri, el éxito de un Marketplace no reside solo en el catálogo, sino en la "paz mental" del usuario al pagar. Su visión es crítica: la pasarela no es un accesorio, es la columna vertebral del negocio.

Viteri enfatiza que el mercado ecuatoriano requiere soluciones que entiendan la idiosincrasia local. Según su experiencia en Merkadocom, el reto no es solo técnico, sino cultural. La confianza del usuario, la familiaridad con los métodos de pago y la transparencia en cada transacción son factores decisivos para lograr adopción y crecimiento sostenido.



merkadocom
an e-commerce company

"El PayTech en Ecuador debe dejar de ser un proceso de 'validación' para convertirse en un proceso de 'experiencia'. Si el pago falla o es complejo, el esfuerzo de marketing se va a la basura en tres segundos." – Carlos Viteri.

Perspectiva de Merkadocom:

Seguridad: La implementación de protocolos antifraude que no bloqueen al usuario legítimo. El desafío está en equilibrar protección y experiencia de usuario, evitando falsos positivos que generen abandono de compra. La tecnología debe actuar en segundo plano, protegiendo cada transacción sin generar fricción innecesaria.

Omnicanalidad: La capacidad de que el usuario empiece la compra en el móvil y la finalice con un QR o un link de pago sin fricciones. Esto implica integrar canales físicos y digitales para que la experiencia sea continua, flexible y adaptada a los hábitos reales de consumo del usuario ecuatoriano.

EL TEST DE ESTRÉS (EL CASO TICKETSHOW)

Gisella Galati: Resiliencia operativa en el "Minute One"

Si existe un escenario donde la tecnología de pagos se juega la vida, es en el ticketing masivo. Gisella Galati, Presidenta Ejecutiva de TicketShow, describe una realidad operativa donde los milisegundos definen el éxito de un evento. Para Galati, la pasarela de pago no es solo un receptor de dinero, es un filtro de seguridad y un muro de contención.

Los pilares de la gestión de TicketShow:

La batalla contra el tiempo: Galati explica que durante un "Sold Out", el sistema enfrenta ráfagas de miles de usuarios intentando transaccionar simultáneamente. *"Necesitamos una infraestructura elástica. Si la pasarela no tiene la capacidad de procesar transacciones en paralelo sin degradar el tiempo de respuesta, el usuario asume que el sistema falló y abandona, generando una crisis de servicio al cliente masiva".*

Seguridad sin "Falsos positivos": Uno de los puntos más complejos es el fraude. Galati enfatiza que no pueden relajar la seguridad, pero tampoco pueden bloquear a un fan legítimo por un exceso de celo en los algoritmos.

"Implementamos capas de validación que van desde la identidad del dispositivo hasta el comportamiento de compra, asegurando que cada entrada termine en manos reales y no en bots de reventa o fraude con tarjetas clonadas".

La psicología del pago: Para Galati, el pago es el momento de mayor ansiedad. *"En el entretenimiento, la compra es emocional. Hemos trabajado en reducir la fricción en el checkout porque cada clic adicional es una oportunidad para que el usuario dude o para que el sistema encuentre un error. La integración con socios como Nuvei nos permite una tasa de aprobación mucho más alta en el primer intento".*



TICKETSHOW
www.ticketshow.com.ec

"En el ticketing, procesamos miles de transacciones por segundo. Si el botón de pago falla durante la salida a la venta de un artista internacional, no solo pierdes una venta: destruyes la ilusión de un fan y la reputación de la marca que tardamos décadas en construir. La estabilidad es nuestra moneda de cambio." – Gisella Galati.

EL MAPA DE LA OFERTA

Radiografía del ecosistema de pagos en Ecuador

El mercado ecuatoriano ha alcanzado una madurez transaccional donde el volumen de pagos digitales ya supera, en ciertos segmentos de consumo masivo, al uso de efectivo en ventanilla.

1. Pasarelas y Botones de pago (B2B): El cerebro del eCommerce

Estas plataformas procesan el flujo de fondos hacia el comercio. El éxito aquí se mide en tasa de aprobación y latencia.



Con estatus de Unicornio, procesa transacciones en tiempo real con una arquitectura de microservicios. En Ecuador, es clave para la recaudación de servicios públicos y masivos. Su tecnología permite "Smart Retry" para minimizar rechazos bancarios.



(Anteriormente Paymentez). Es el aliado de gigantes como Netflix y Disney en la región. Su motor antifraude utiliza Machine Learning para analizar patrones de compra en milisegundos, siendo la pasarela con estándares de seguridad internacional más altos en el país.



Propiedad de Evertec. Es la pasarela "de confianza" para el sector gubernamental y grandes corporaciones. Destaca por su cumplimiento de la normativa PCI DSS Nivel 1, la más exigente de la industria de tarjetas de pago.



Se ha posicionado como la solución "agnóstica" para PYMES. Permite el cobro con tarjetas de todos los bancos emisores del país y se integra fácilmente con plataformas como Shopify o WooCommerce sin necesidad de desarrollos complejos. Parte de la Corporación La Favorita.

EL MAPA DE LA OFERTA



Es la extensión digital del adquirente más grande. Su ventaja competitiva es la liquidación de fondos, que suele ser más rápida para comercios que ya operan con sus terminales físicos (POS).



Solución diseñada tanto para negocios que tienen una tienda en línea como para aquellos que solo venden a través de redes sociales o WhatsApp. A diferencia de sus terminales físicos (POS), MedianetPay se enfoca en el mundo no presencial.



Plataforma ecuatoriana de cobros en línea que permite a los comercios aceptar pagos con tarjetas de crédito y débito, links de pago, QR y botones de pago en tiendas online. Integra al negocio con la red bancaria y facilita ventas digitales seguras.



EL MAPA DE LA OFERTA

2. Billeteras Digitales (B2C): La Guerra por la Capilaridad

La penetración de smartphones en Ecuador (cerca al 80%) ha permitido que estas apps se conviertan en el principal punto de contacto financiero para el ciudadano.

deuna!

Deuna! (Banco Pichincha): Es el líder indiscutible en volumen de usuarios. Supera los 4.3 millones de usuarios y cuenta con más de 450,000 comercios afiliados. Su estrategia de "red de barrio" ha logrado que el QR sea un estándar visual en mercados y tiendas de conveniencia

payphone

Payphone: Con más de 700,000 usuarios activos y 80,000 comercios, es la plataforma preferida por trabajadores autónomos y profesionales independientes. Procesa un promedio de USD 1.5 millones diarios, demostrando una alta recurrencia de uso por su modelo de "dinero cargado" que no cobra comisiones al usuario final.

peiGo

PeiGo (Banco Guayaquil): Ha captado a más de 500,000 usuarios, enfocándose en la Generación Z y Millennials. Su gran atractivo es la interoperabilidad con la tarjeta Visa virtual que permite compras en el exterior (Apple Store, Google Play) para usuarios que no califican para una tarjeta de crédito tradicional.

BIMO
Mi Billetera Móvil

BIMO (Banred): Conecta a más de 30 instituciones financieras (Bancos y Cooperativas). Aunque su crecimiento de usuarios es más lento frente a las billeteras "propietarias", es el eje de la interoperabilidad para el sector de la economía popular y solidaria.

Análisis de Beneficios Transversales (Tendencias 2026)

Es vital resaltar que estas plataformas ya no compiten solo por "quién procesa el pago", sino por quién ofrece mayor valor agregado:

Seguridad Biométrica: Todas han implementado reconocimiento facial o dactilar, eliminando la vulnerabilidad de las claves numéricas tradicionales.

Liquidación en Tiempo Real: A diferencia de las tarjetas de crédito tradicionales que liquidan en 24-48 horas, estas billeteras permiten que el comercio disponga de su dinero de forma casi instantánea (o en pocas horas).

Micro-créditos (BNPL): Como mencionaba Arturo Campoverde (Nuvei) en su visión estratégica, la tendencia es el "Buy Now, Pay Later". Billeteras como PeiGo y Deuna! están empezando a ofrecer pequeños cupos de crédito directo al momento de pagar.

Costo de Adquirencia: Para un comercio pequeño, el costo de usar estas billeteras suele ser menor al de un POS físico tradicional, lo que impulsa la formalización digital sin sacrificar margen de utilidad.



3. Redes de Adquirencia: El Dominio del Mundo Físico

El parque de terminales (POS) en Ecuador ha crecido exponencialmente para incluir tecnologías sin contacto (Contactless).

Datafast: Controla aproximadamente el 70% del mercado de adquirencia. Cuenta con más de 100,000 terminales desplegados a nivel nacional. Su red procesa la mayoría de las tarjetas locales e internacionales (Visa, Mastercard, Amex, Diners).

Medianet: Es el segundo actor relevante, con una fuerte presencia en retail especializado. Ha impulsado la adopción de terminales Android POS, que permiten instalar apps de facturación directamente en el dispositivo de cobro.

Broadnet (Ponle Más): No es un adquirente tradicional, sino una red de corresponsales no bancarios. Con más de 10,000 puntos de venta (tiendas de barrio), es el líder en recaudación de servicios y recargas, funcionando como el cajero automático del sector informal.

Para finalizar la estructura técnica de este ZOOM PAYTECH, es crucial detallar el "mundo físico" y su hibridación con lo digital. En Ecuador, las redes de adquirencia son las dueñas de la infraestructura (los terminales o puntos de venta - POS) y actúan como el brazo ejecutor de las marcas de tarjetas (Visa, Mastercard, Amex, etc.).



MARCO REGULATORIO Y SEGURIDAD JURÍDICA

El crecimiento del sector no sería posible sin un rayado de cancha claro. Hoy, las empresas mencionadas (PayPhone, Deuna!, Nuvei, Kushki) operan bajo un esquema de supervisión cruzada que garantiza la protección del usuario y la integridad del sistema financiero.

1. La Ley Fintech (Ley Orgánica para impulsar la Economía Violeta y la Transformación Digital)

Publicada a finales de 2022 y reglamentada en 2023, esta ley fue el "big bang" para el sector.

Reconocimiento como Entidades Financieras: Las PayTech ya no son vistas solo como empresas de software, sino como Servicios Tecnológicos Financieros.

Sandbox Regulatorio: Permitió que empresas como PayPhone o nuevas billeteras prueben productos innovadores bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos antes de su lanzamiento masivo.

Firma Electrónica: La obligatoriedad de aceptar documentos digitales aceleró el onboarding de comercios, permitiendo contratos 100% remotos.

2. Resoluciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria

Interoperabilidad de los Medios de Pago: Obligó a que los ecosistemas cerrados se abrieran. Hoy, por ley, un QR generado por un banco debe poder ser procesado por una fintech competidora. Esto rompió el monopolio de las redes de adquirencia tradicionales.

Tarifario Máximo: La Junta regula las comisiones máximas que las pasarelas pueden cobrar a los microcomercios para evitar abusos y fomentar la inclusión.

MARCO REGULATORIO Y SEGURIDAD JURÍDICA

3. Estándares Globales de Seguridad (PCI DSS y LOPDP)

El estatus legal también exige cumplimiento técnico. Ninguna pasarela puede operar en el mercado formal sin:

Certificación PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard): Es el estándar mundial para manejar datos de tarjetas. Empresas como Nuvei y Kushki cumplen con el Nivel 1 (el más alto), lo que garantiza que los datos del cliente están encriptados y tokenizados.

Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (LOPDP): Vigente plenamente desde 2023, obliga a las PayTech a declarar qué hacen con los datos de consumo de los ecuatorianos, prohibiendo su venta a terceros sin consentimiento expreso.

4. Prevención de Lavado de Activos (UAFE)

Todas las pasarelas y billeteras son Sujetos Obligados a reportar transacciones inusuales a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE).

Monitoreo en Tiempo Real: Como mencionaba Arturo Campoverde (Nuvei), los sistemas hoy usan IA para detectar si un flujo de pagos masivo es legítimo o si responde a intentos de fraude o lavado de activos.



CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS 2026-2030

Del "Botón de Pago" al "Ecosistema Financiero"

El ZOOM PAYTECH revela que Ecuador ha superado la etapa de "evangelización". Hoy, el usuario ya sabe pagar digitalmente; ahora exige recompensas, velocidad y seguridad invisible.

Perspectivas de futuro:

Pagos Biométricos: La consolidación del rostro o la huella como única herramienta de validación, eliminando el ingreso manual de datos.

IA en la Prevención: Sistemas que detectan el fraude antes de que ocurra, basándose en patrones de comportamiento.

Inclusión Total: La llegada del PayTech a las zonas rurales a través de redes de corresponsales no bancarios digitalizados.

Ecuador se encuentra en un punto de no retorno. La colaboración entre actores como PayPhone (agilidad), Nuvei (escala), TicketShow (demanda) y plataformas como Merkadocom (confianza), está creando un tejido transaccional que será el motor del PIB digital del país en la próxima década.

con el auspicio de

merkadocom
an e-commerce company

Aviso de Responsabilidad Legal (Disclaimer)

1. Naturaleza de la Información: El presente documento, titulado "ZOOM PAYTECH: El mapa de la revolución transaccional en Ecuador", ha sido elaborado por el equipo editorial de www.enred.ec exclusivamente con fines informativos, educativos y periodísticos. El contenido aquí expuesto no constituye asesoría financiera, legal, fiscal ni de inversión. 2. Veracidad de los Datos: La información contenida en este especial investigativo se basa en entrevistas directas a líderes del sector, documentos públicos y datos de mercado disponibles hasta la fecha de su publicación en marzo de 2026. Si bien se han tomado medidas razonables para asegurar la precisión de los datos, www.enred.ec no garantiza la exactitud, integridad o actualización permanente de la información, dado que el sector PayTech es altamente dinámico y está sujeto a cambios regulatorios y tecnológicos constantes. 3. Opiniones de Terceros: Las opiniones, visiones y proyecciones expresadas por los entrevistados (representantes de PayPhone, Nuvei, TicketShow, Merkadocom, entre otros) son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten y no reflejan necesariamente la postura oficial de este portal. Las citas textuales han sido incluidas para enriquecer el debate sobre el ecosistema digital, pero no deben interpretarse como una recomendación de contratación de servicios específicos. 4. Limitación de Responsabilidad: www.enred.ec, sus editores, directivos y colaboradores no se hacen responsables por cualquier pérdida, daño o perjuicio (directo o indirecto) que pueda derivarse del uso de la información contenida en este PDF. Es responsabilidad del lector realizar su propia debida diligencia (due diligence) y consultar con asesores profesionales antes de tomar decisiones comerciales o tecnológicas para su negocio. 5. Propiedad Intelectual: Este documento y su diseño son propiedad intelectual de www.enred.ec. Se permite su descarga, lectura y distribución gratuita, siempre que se cite la fuente original y no se altere su contenido. Queda prohibida su venta o explotación comercial sin autorización expresa por escrito.

merkadocom

#Ecommerce

**Tu marca tiene
potencial**

Te ayudamos
a llevarla al
mundo online.



www.merkadocom.com

air.ed