

COMERCIOS

Estrategia multi-PSP: cuándo merece la pena un segundo proveedor de pagos

Publicado el 24 de septiembre de 2026

Trabajar con más de un proveedor de pagos protege frente a caídas y cierres de cuenta y puede elevar las tasas de aprobación, a cambio de integración y supervisión. Cómo decidirlo y cómo hacerlo con honradez.

La mayoría de los negocios empieza con un proveedor de pagos y se queda con él hasta que algo sale mal. Una caída en un día de muchas ventas, una reserva impuesta sin aviso o una revisión de cuenta que congela la liquidación una semana suele ser lo que desencadena la búsqueda de un segundo. Es mejor decidir antes de ese día si merece la pena tenerlo.

Qué le aporta un segundo proveedor

- **Continuidad.** Si un proveedor se cae, o suspende la cuenta, las ventas siguen por el otro.
- **Mejores tasas de aprobación.** Los emisores tratan de forma distinta a los adquirentes. Una tarjeta rechazada por una vía a veces se aprueba por otra, y la adquirencia local en el país del cliente suele aprobar más que la transfronteriza.
- **Cobertura.** Ningún proveedor ofrece todas las monedas, países y medios de pago. Dos pueden cubrir lo que uno no puede.
- **Posición negociadora.** Las condiciones mejoran cuando el proveedor sabe que el volumen podría irse.
- **Margen para crecer.** Los topes mensuales de una sola cuenta dejan de ser el techo del negocio.

Lo que cuesta

- **Integración.** Dos trabajos técnicos, o una capa de orquestación entre el checkout y los proveedores, que tiene su propia comisión.
- **Conciliación.** Dos ficheros de liquidación, dos juegos de comisiones, dos procesos de disputas.
- **Cumplimiento.** Cada proveedor tiene su propia alta, sus propias revisiones y sus propias preguntas cuando algo cambia.

- **Volumen diluido.** Los tramos de precio y el historial que gana mejores condiciones se construyen sobre el volumen, y repartirlo frena ambos.
- **Atención.** Las tasas de contracargos hay que vigilarlas en cada cuenta por separado.

Cuándo merece la pena

Un segundo proveedor compensa su coste cuando se cumple al menos una de estas condiciones:

1. Un día sin pagos con tarjeta causaría un daño grave.
2. Una parte significativa de los clientes está en países donde el proveedor actual es extranjero.
3. El negocio pertenece a una categoría en la que las revisiones y los cierres de cuenta son un riesgo normal.
4. El volumen ha superado los topes o el apetito de un solo proveedor.
5. Las tasas de aprobación están claramente por debajo de lo que declaran otros del sector.

Para un negocio pequeño que vende en un solo país en una categoría de bajo riesgo, suele bastar con un buen proveedor y un plan alternativo probado.

Cómo hacerlo bien

- **Informe a cada proveedor del otro.** Los analistas preguntan qué parte del negocio están viendo. Una respuesta veraz no llama la atención. Una segunda cuenta ocultada y descubierta más tarde, sí.
- **Enrute con un motivo.** Por país, moneda, tipo de tarjeta o coste. Las reglas que pueden explicarse son reglas con las que un proveedor se siente cómodo.
- **Mantenga ambas cuentas activas.** Una cuenta de respaldo que no ha procesado nada en meses puede cerrarse por inactividad, o fallar el día en que hace falta.
- **Mantenga portables los datos de tarjeta de los clientes.** Si un proveedor almacena las tarjetas de una forma que solo él puede usar, mover volumen significa pedir a cada cliente que las introduzca de nuevo.
- **Dé a cada cuenta su propio descriptor y su propio seguimiento.** Las disputas se cuentan por cuenta.

La línea que no hay que cruzar

Hay una práctica que parece una estrategia de varios proveedores y no lo es: repartir el volumen entre cuentas para que la tasa de contracargos de cada una quede por debajo de los umbrales de las marcas. Las marcas lo llaman load balancing, lo tratan como evasión y actúan contra el comercio y los adquirentes cuando lo encuentran.

La prueba es sencilla. Una regla de enrutamiento que envía las tarjetas francesas a un adquirente francés es estrategia. Una regla que aparta volumen de una cuenta porque sus disputas están subiendo es ocultación. Lo que hay que arreglar son las disputas.

Antes de añadir un proveedor

Una plataforma de orquestación puede enviar un pago a cualquier parte, pero solo a proveedores que ya han aceptado el negocio. Lo lento de un montaje con varios proveedores no es la tecnología. Es encontrar un segundo y un tercer proveedor cuyos criterios cumpla el negocio y superar su análisis de riesgo.

Empiece por ahí. Averigüe qué proveedores aceptan su sector, sus países y sus volúmenes antes de planificar el enrutamiento, y solicite a esos. La integración puede esperar a una aprobación. El orden inverso produce un motor de enrutamiento sin ningún sitio al que enviar el tráfico.

Leer en línea: <https://payments-marketplace.com/es-ES/insights/multi-psp-strategy/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140