

Perfil

Sector: **Fintech, soluciones de pago**

Tipo de producto: **Proveedor de soluciones de pago (PSP)**

Nombre del producto: **Virtualpos**

Fecha de lanzamiento: **2018**

Personas en el equipo: **15**

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Motor de recurrencia online y presencial
- Pagos únicos
- Payouts
- Servicios financieros (SVA)

Equipo / C-level:



Carlos Molinero
General Manager



Cristián Parfitt
CEO



Richard Lepe
CTO



Felipe Cruz
CSO

Contacto:

✉ hola@virtualpos.cl

🌐 www.virtualpos.cl

🕒 Updated: Enero 2025

Conectando mundos, revolucionando pagos.



Problema

En la actualidad, el mercado ofrece una amplia variedad de plataformas de pago, sin embargo, muchos comercios con alto volumen transaccional aún se enfrentan a la conciliación y cuadratura manual de sus operaciones. La mayoría de estas soluciones son estándar y no permiten personalizarse según los requerimientos específicos de cada empresa.

Solución

Virtualpos es una plataforma integral que centraliza diversos medios de pago en una sola integración, facilitando el acceso a la información en tiempo real y ofreciendo soluciones personalizadas. Nuestras herramientas automatizan los procesos de recaudación y conciliación, brindando a las empresas un control preciso y detallado de cada pago recibido.

Productos

- Motor de recurrencia online y presencial: Suscripción web y suscripción presencial via SmartPOS.
- Pagos únicos: Link y solicitud de pago, Web Checkout, Quick Checkout, Cobros masivos,
- Payouts: Dispersión de pagos, transferencias masivas.
- Servicios financieros (SVA): Venta en cuotas sin intereses, anticipo de abonos, adelantamiento de cuotas y reportería.

Medios de pago disponibles: Tarjetas de crédito, débito y prepago, transferencias electrónicas y billeteras digitales.

Mercado

En la actualidad, la operación de Virtualpos está centrada 100% en Chile, proyectando iniciar operaciones en otros países de la región en el mediano plazo.

Modelo de negocios

Virtualpos ofrece soluciones de pago integradas y no integradas, que se adaptan a las necesidades de cada negocio. Nuestro modelo de ingresos viene dado del cobro de un porcentaje por cada transacción aprobada y la venta de servicios de valor agregado.



ESCALA DE RIESGOS, Índice de Gestión de Riesgo by InmateCITE

