

INFORME COMPARATIVO ENTRE CULQI Y MERCADO PAGO

Comparación de Comisiones por Transacción

Actualmente, tanto Culqi como Mercado Pago son plataformas ampliamente utilizadas en el Perú para procesar pagos en línea y pagos presenciales mediante tarjetas de crédito, débito y billeteras digitales. Sin embargo, existen diferencias importantes en cuanto a comisiones, tiempos de abono y costos operativos.

Culqi

[Culqi](https://www.culqi.com/) maneja una comisión aproximada de:

- 3.44% por transacción con tarjetas nacionales.
- 3.99% para tarjetas internacionales.
- En pagos online se puede añadir una comisión fija adicional de USD \$0.20 por operación.
- No cobra mantenimiento mensual en la mayoría de sus planes.

Entre sus principales ventajas destacan:

- Integración sencilla con páginas web y WooCommerce.
- Recepción de pagos con Yape, Plin y tarjetas.
- Depósitos rápidos.
- Mejor control para ecommerce personalizados.

Mercado Pago

[Mercado Pago](https://www.mercadopago.com.pe/) trabaja con una comisión variable dependiendo del tiempo en que el comercio desea recibir el dinero. Mientras más rápido sea el desembolso, mayor será la comisión aplicada.

Las comisiones suelen variar aproximadamente entre:

- 3% hasta más de 6% por transacción.
- Pueden existir costos adicionales por cuotas sin intereses o servicios complementarios.

Entre sus ventajas destacan:

- Mayor reconocimiento de marca.
- Facilidad para generar links de pago.
- Integración rápida para negocios pequeños.

- Amplia adopción en Latinoamérica.

Conclusión

Luego de analizar ambas plataformas, se puede concluir que Culqi ofrece una estructura de comisiones más estable y competitiva para negocios en Perú, especialmente para páginas web corporativas y tiendas online desarrolladas en WooCommerce.

Por otro lado, Mercado Pago puede resultar conveniente para negocios que buscan facilidad de uso inmediata o integración rápida mediante links de pago, aunque sus costos pueden incrementarse dependiendo del plazo de liberación del dinero y servicios adicionales.

La elección final dependerá del volumen de ventas, tipo de negocio y necesidades específicas de integración y flujo de caja.