



COMPRA HOY Y PAGA DESPUÉS

Erika Mejía

El modelo de crédito "Compra Ahora y Paga Después" (BNPL por sus siglas en inglés), está cobrando mayor relevancia entre los usuarios de tarjeta porque responde a la necesidad del consumidor por adquirir productos o servicios sin tener que desembolsar en el momento, además favorece la economía circular del e-commerce, y se extiende paulatinamente al comercio tradicional, ofreciendo una solución de pago de fácil acceso en múltiples canales.

A diferencia de las tarjetas de crédito tradicionales, el BNPL es la flexibilidad de poder realizar pagos diferidos sin intereses beneficiando a quienes tienen un presupuesto limitado, lo que representa una opción más atractiva en comparación con las tarjetas de crédito tradicionales, que tienen altas tasas de interés por mora.

El modelo BNPL beneficia al consumidor, pero también promueve el aumento de ventas a través de plataformas digitales, en especial favorece a sectores como la moda, la tecnología y el hogar; por un lado, contribuye a elevar el consumo beneficiando al retail y a las empresas que ofrecen este servicio como Kueski, Nelo, OpenPay, Credits, Addi y Affirm, solo por mencionar algunas.

De acuerdo con el informe reciente de Research And Markets, este auge no será una tendencia de moda, sino un cambio fundamental en el panorama de pagos global que tendrá un despunte significativo: se proyecta que la industria mantenga una tasa de crecimiento anual compuesta del 27.2% entre 2024 y 2029, lo que llevaría el valor bruto de mercancía BNPL de \$3.26 mil millones de dólares en 2023 a \$15.22 mil millones de dólares para 2029.

Estos datos sugieren que el BNPL es una solución de pago flexible en Latinoamérica, impulsada por la expansión del comercio electrónico y por los hábitos del consumidor que representa un campo de oportunidad significativo para inversionistas y para las empresas que conforman el ecosistema fintech.

Si te dedicas al e-commerce te garantizo que tendrás una mejor captación de clientes al introducir este modelo de crédito, aquí te dejo algunas sugerencias básicas:

- **Elige a tu proveedor:** Analiza las opciones que respondan a tus necesidades de negocio y los hábitos de consumo de tu clientela. Compara comisiones, tasas de interés, plazos de pago disponibles y las opciones tecnológicas de accesibilidad que te ofrecen. Pregunta la forma y el plazo en que recibirás tu pago, en la mayoría de los casos se descuenta la comisión acordada, pero en algunos casos, el comerciante puede recibir los pagos en cuotas, conforme a las que paga el cliente.
- **Proceso de integración BNPL a tu plataforma:** Este proceso suele ser sencillo y puede implicar la instalación de un plugin o la configuración de la API del proveedor en la tienda en línea.
- **Capacitación y adaptación:** Tu personal de ventas y el equipo de atención al cliente deben recibir una capacitación para conocer el funcionamiento del modelo BNPL y conocer la información a detalle para resolver dudas del cliente, incluyendo los términos y condiciones.

La forma de consumo está evolucionando ya que cada vez surgen nuevas alternativas de financiamiento accesibles y rápidas, lo que ha llevado a fintecs a ofrecer el modelo BNPL, que está creciendo rápidamente en Latinoamérica debido a la accesibilidad que genera el internet mediante las plataformas digitales y la innovación tecnológica; prueba de ello es que las grandes compañías como Mercado Libre están abriendo camino a este sistema de pago y la tendencia será que más empresas adopten este modelo para mantenerse competitivas.

