



Creditea lanza en México solución BNPL para compras en eCommerce

Ante la evolución de las ventas online y la diversificación de medios de pago, **Creditea** dio a conocer su **solución BNPL** (buy now pay later) para México. A través de esta innovación, la empresa apuntará a democratizar en el mercado mexicano diferentes categorías de eCommerce, desde electrónicos y electrodomésticos hasta incluso artículos del hogar.

[Creditea pretende apoyar tanto a negocios como a consumidores en México](#)

La empresa arrancó sus operaciones en el mercado mexicano durante el 2016, buscando destacar a través de su oferta enfocada en facilitar préstamos online. Atendiendo a las nuevas necesidades del ecosistema, la empresa apunta a expandir sus soluciones financieras pero ahora con la posibilidad de que los consumidores mexicanos utilicen **Creditea Pay Later**, un medio de pago que permitirá diferir los pagos a plazos quincenales. Esta función resultará atractiva también para los negocios, los cuales podrán generar una **mayor lealtad** de los clientes hacia su oferta al facilitarles compras más recurrentes y accesibles.

*“Con **Creditea Pay Later** los comercios digitales reciben el dinero de sus ventas en un día hábil, además de que ofrece una promoción para sus primeros comercios de 6 meses sin ninguna comisión, luego de lo cual se maneja una tarifa competitiva de 3.5% + IVA a partir del séptimo mes”, [declaró al respecto Laura Jaramillo](#), Gerente de Alianzas y Desarrollo de Negocios para la compañía.*

La solución BNPL busca ser de fácil integración

Tomando en consideración que son varios los negocios que actualmente incursionan en el comercio electrónico, los líderes de la financiera dieron a conocer que la herramienta BNPL podrá integrarse en las **plataformas de eCommerce** o incluso mediante una **API**, apuntando a que sea un proceso ágil y sin fricciones. Con ello, la empresa buscará mejorar las tasas de aprobación y márgenes, además de hacer que la experiencia de compra sea más segura para los clientes.

Por el lado de los usuarios, la oferta proyecta facilitar la compra al habilitar plazos de pago que irán desde las **6 hasta las 60 quincenas**, abriendo la puerta a que los compradores elijan el plazo que mejor se ajuste a su presupuesto y así pagar menos intereses. En dado caso de liquidar el pago o hacer devolución de la compra en los primeros 30 días, será posible hacer el pago sin intereses.

Aquellos negocios en México que deseen incorporar esta solución de pago a su eCommerce deberán ingresar al [sitio web](#) de Creditea y llenar un formulario de contacto, dando información como: nombre, puesto, nombre del comercio, sector, correo electrónico, sitio web, plataforma de eCommerce que utilizan y número de teléfono.

El apogeo del BNPL en México

Es evidente que las compras digitales van en ascenso, y con ello también observamos un incremento en los plazos diferidos como método de pago. Actualmente se estima que **31% los mexicanos utiliza el BNPL**, además de que esta solución podría presentar un **incremento constante de al menos 30% anual** durante los próximos 5 años.

La aparición de estas soluciones de pago se debe, en su mayoría, a la rápida **transformación digital** que ocurre entre usuarios de 18 a 24 años y de 28 a 40. Los consumidores enfrentan una serie de desafíos en la época actual, siendo uno de los más representativos la **inflación**, por lo que necesitan contar con opciones de **pago flexibles** que les permitan tener acceso a más productos y servicios.