LITORALPRESS

Fecha: 18-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - FINANZAS & TECNOLOGÍA
Tipo: Noticia general
Título: **El método de pago que seduce a los menores de 40**

Pág. : 2
Cm2: 235,3
VPE: $ 3.091.150

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: Positiva

COMPRA AHORA, PAGA DESPUÉS:

El método de pago que seduce a los menores de 40

Rápido, sin tarjeta ni comisiones, BNPL gana terreno entre los más jóvenes como alternativa al crédito tradicional. Su auge impulsa la inclusión financiera, pero también plantea desafíos.

TRINIDAD VALENZUELA V.

Con una promesa atractiva, "Compra ahora, paga después" (BNPL, por sus siglas en inglés) ha crecido con fuerza en los últimos años, consolidándose como uno de los métodos de pago más populares a nivel global. Según el Buy Now, Pay Later Report 2025, de The Paypers, las transacciones con este método crecerán 13,7% anual y llegarán a US$ 560.000 millones en 2025.

Distintos países lideran esta tendencia: Estados Unidos en valor de mercado, China en volumen de transacciones y Suecia en penetración. Su avance es impulsado por una propuesta simple: comprar al instante y pagar en cuotas sin interés, siempre que se cumplan los plazos. Esta modalidad atrae especialmente a consumidores jóvenes, cercanos a la tecnología, que evitan las tarjetas de crédito por sus altos costos y riesgos de endeudamiento prolongado.

Perfil del usuario

El usuario típico del BNPL es joven, urbano, con ingresos medios y un alto uso de canales digitales. Suele tener entre 18 y 35 años, valorar la flexibilidad y buscar soluciones rápidas. "También destacan quienes no acceden a crédito tradicional y usan solo cuentas vista o RUT", detalla Josefina Movillo, directora ejecutiva de Fintechile. Romina Torres, académica de la Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI), agrega que el 70% de los usuarios tiene menos de 40 años.

"Con la disrupción tecnológica, muchas *fintechs* han adoptado este modelo como alternativa a los créditos bancarios tradicionales. Hoy, es la empresa la que te dice 'yo te financio'", explica Andrés Quiroga, gerente de Administración y Finanzas en LAKPA.

Josefina Movillo señala que BNPL ofrece una alternativa flexible al crédito tradicional, al permitir pago en cuotas sin tarjeta, con mayor control financiero y acceso a productos antes fuera de alcance. "Favorece la inclusión al facilitar historial crediticio, especialmente en no bancarizados. Además, en el caso de los comercios, impulsa las ventas y la fidelización sin riesgo de financiamiento", asegura.

Torres concuerda en que estas alternativas, orientadas a usuarios finales y micropymes, ofrecen flexibilidad e inclusión; y para los comercios, menos riesgo y más oportunidades de crecimiento.

Otro factor clave en su éxito es la accesibilidad. A diferencia de las tarjetas, BNPL no exige historial crediticio robusto y usa validaciones "suaves", permitiendo el acceso a quienes no califican para productos financieros tradicionales. La ausencia de intereses y comisiones —si se paga a tiempo— refuerza su atractivo.

Pero hay riesgos importantes: el uso de este método para cubrir gastos básicos puede agravar la fragilidad económica de ciertos usuarios, y su rápida expansión no regulada podría generar efectos sistémicos que afecten la estabilidad financiera.

En Chile, el crecimiento del BNPL presenta rasgos contradictorios. Por una parte, su uso es impulsado "por el *e-commerce*, la penetración digital y la falta de regulación específica. La innovación *fintech* y el avance hacia las finanzas abiertas facilitarán su expansión y la personalización del crédito", dice Torres.

Movillo agrega que "ha ganado fuerza entre jóvenes y compradores digitales, al ofrecer financiamiento sin tarjeta, de forma simple y transparente. Para muchos, es su primera experiencia crediticia".

Sin embargo, Chile aún está en etapas iniciales en comparación con otros mercados, en parte porque los bancos y casas comerciales han ofrecido cuotas con tarjetas de crédito por años, lo que ha reducido su visibilidad, explica Georges de Bourguignon, presidente de Venti. "Si bien su adopción aún es incipiente frente a Europa, crece con fuerza entre jóvenes digitales que valoran pagos rápidos y sin fricción", dice María Paz Armano, CPO de Cleo.

Desafío regulatorio

Agostina Colaizzo, gerenta de Créditos y Tarjetas de Mercado Pago, estima que este método tiene alto potencial de crecimiento en Chile si se implementa de forma simple, transparente y responsable. "Puede convertirse en una alternativa cotidiana para quienes buscan mayor control financiero y acceso a crédito sin costos ocultos", agrega.

Pero el crecimiento también plantea desafíos. "Aunque es una solución inclusiva, debemos evitar el sobreendeudamiento", advierte Movillo. Para ello, la regulación debe avanzar con una visión moderna, que combine innovación, transparencia y protección al consumidor.

A nivel internacional, Reino Unido, Australia y México ya trabajan en marcos regulatorios específicos. "En Chile, la Ley Fintech impulsa la transparencia, pero aún falta una regulación clara para BNPL. El desafío principal es equilibrar innovación y protección, evitando riesgos sistémicos y asegurando que las plataformas informen adecuadamente a los usuarios", concluye Torres.

EL BNPL FAVORECE LA INCLUSIÓN, al facilitar el acceso al crédito a personas no bancarizadas o sin historial. En los comercios, impulsa las ventas y la fidelización sin riesgo de financiamiento.

Chile aún está en etapas iniciales en comparación con otros mercados, en parte porque los bancos y casas comerciales han ofrecido cuotas con tarjetas de crédito por años, lo que ha reducido su visibilidad.

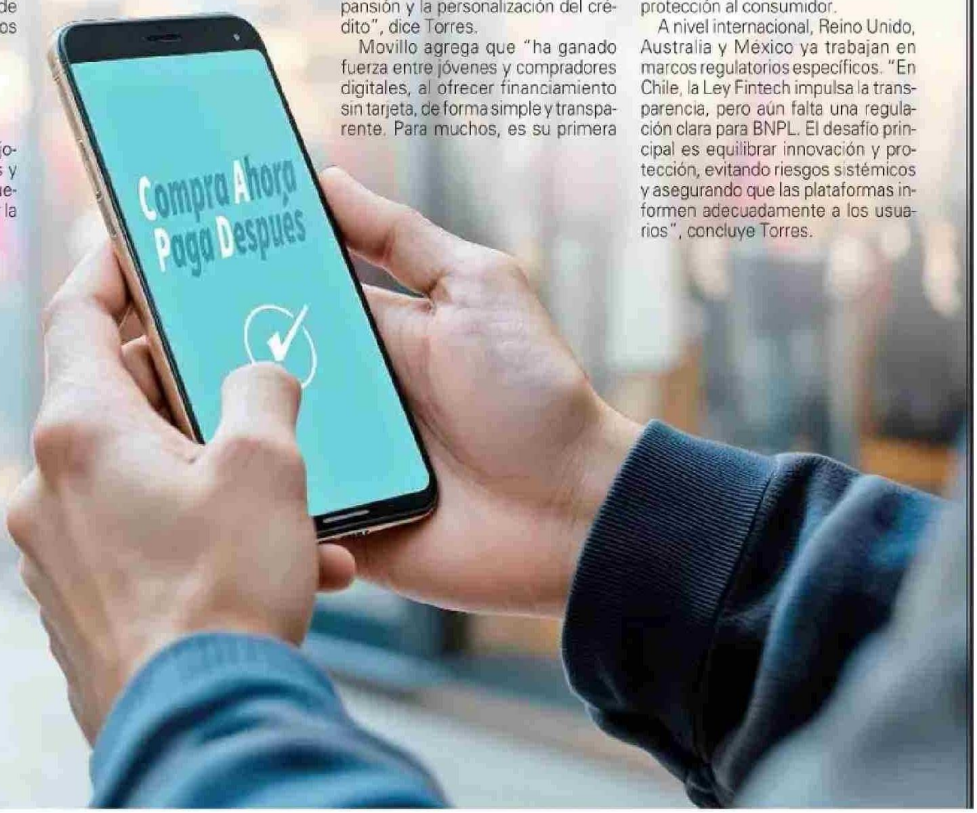

ILUSTRACIÓN: HYPO PHOTOS