

Mercado Pago acaba de lanzar su modelo de "Buy Now, Pay Later"

Opción de pagar en cuotas sin tarjeta de crédito agarra vuelo en Chile

"Los montos que ofrecemos actualmente oscilan entre \$20.000 y \$230.000, con un promedio de consumo de \$75.000", explica ejecutiva de la empresa.

JOAQUÍN RIVEROS

El modelo se llama "Buy Now, Pay Later" (BNPL, compra ahora, paga después), y permite financiar compras en cuotas fijas, sin necesidad de tener una tarjeta de crédito ni estar bancarizado y con una aprobación instantánea. Si bien hasta ahora lo tienen algunos bancos, su fuerte está en las Fintech, que lo ofrecen como una solución más accesible para gente no bancarizada, en especial de las generaciones más jóvenes.

Un potente actor de este mercado acaba de incorporar el BNPL. Se trata de Mercado Pago, con una masa potencial de más de 1.080.000 clientes, según datos de la empresa. "Con este nuevo producto buscamos atender a un mercado que no tiene acceso a pagar en cuotas por no contar con una tarjeta de crédito, o a personas que prefieren usar este método aun cuando tienen una. Vimos que tenía fuerte adopción en otros mercados, atrayendo a nuevos usuarios y mejorando la experiencia de los actuales, por lo que decidimos traerlo a Chile", explica Agustina Colaizzo, gerenta senior de créditos y tarjeta de Mercado Pago.

A nivel mundial, el mercado BNPL alcanzó un volumen de US\$492.800 millones en 2024, y se proyecta que superará los US\$900.000 millones en 2030, según el Buy Now Pay Later Global Business Report 2025.

Su crecimiento se explica porque combina tecnología, simplicidad y la inclusión de personas desbancarizadas.

En la empresa explican que, a diferencia de los créditos tradicionales, el usuario accede al financiamiento directamente desde la plataforma digital, donde se evalúa su perfil en tiempo real y se le habilita -si cumple los criterios- un crédito para pagar en uno, dos o hasta tres cuotas plazo.

Otra ventaja, señalan, es la fluidez. "A diferencia de una tarjeta de crédito, el acceso al modelo BNPL no requiere papeleo, ingresos formales, trámites presenciales ni liquidaciones de sueldo".

En cuanto a los criterios que definen qué cliente puede acceder, Colaizzo señala que "se basa en un modelo interno de evaluación de riesgo que



MARICELA GUERRERO

Agustina Colaizzo es gerenta senior de créditos y tarjeta de Mercado Pago.

combina variables financieras propias y del mercado, como el comportamiento de pago previo. Con estos datos, el sistema asigna automáticamente un límite disponible y determina si el usuario ve o no la alternativa de Cuotas sin Tarjeta en el checkout".

"Los montos que ofrecemos actualmente oscilan entre \$20.000 y \$230.000, con un promedio de consumo de \$75.000. El número de cuotas -una, dos o tres por el momento- depende directamente del scoring de riesgo. Mirando hacia adelante, ofreceremos mayores montos y más opciones de cuotas", agrega.

La activación de BNPL se realiza directamente desde la cuenta de Mercado Pago o Mercado Libre. Si la persona cumple con los criterios, le aparece el

momento de pagar la opción Pago sin tarjeta. El usuario elige el número de cuotas, confirma y se paga. La solución está regulada por la Comisión para el Mercado Financiero.

Cleo es otra empresa que ofrece en Chile el BNPL. Con el eslogan "Hoy se fía, mañana también", permite comprar sin tarjetas, en cuotas, en empresas como Sky, Open English, Eco Farmacias, Kappa, Best for Pets, entre otras.

Irse con cuidado
 A nivel internacional, un estudio de CoinLaw muestra que en 2025 el 59% de la Generación Z y el 58% de los millennials utilizarán BNPL.

Javier Mella, académico de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Los Andes, explica que, internacionalmente,

el mayor uso del BNPL se da entre los jóvenes. "Su penetración en Chile estaría bajo el 10%, y esto se debe principalmente a que en Chile hay mayor acceso que en otros países latinoamericanos a productos tradicionales como las tarjetas de crédito. El segmento principal lo componen los jóvenes que pueden tener menor acceso al crédito tradicional, fuentes de ingresos informales, y/o menor historial crediticio. Con la masificación del comercio electrónico y el surgimiento de la industria Fintech, esto ha ido aumentando en los últimos años", dice.

"Desde el punto de vista de los consumidores es bueno tener más alternativas de compras, adelantando consumo. Sin embargo, hay que tener en cuenta los riesgos, principalmente en lo referente a que los pagos suelen ser fijos, a diferencia de las tarjetas de crédito que ofrecen, en general, mayor flexibilidad, aunque esta esté disminuyendo por la nueva regulación sobre pago mínimo. También puede llevar a un potencial sobreendeudamiento por parte de los consumidores.

Jorge Berríos, director del Diplomado en Finanzas de la FEN de la U. de Chile, coincide en la advertencia. "Que entre un gigante como Mercado Pago abre un potencial tremendo para la gente que compra por internet en Chile, pero hay que tener cuidado. El modelo BNPL puede ser la puerta para que la gente se sobreendeude, porque estos compromisos en general no aparecen en los informes consolidados, por lo que la gente puede comprar más allá de su capacidad", indica.

Tarjeta con respaldo al cupo de crédito

Una solución de pago en cuotas diferente al modelo BNPL es la que ofrece Tempo, con su tarjeta de crédito con ahorro, que entrega la opción de pago en cuotas a quienes no tienen acceso a crédito. "Las tarjetas de crédito con depósito de garantía funcionan de forma muy similar a una tarjeta de crédito tradicional. La gran diferencia es que, en este caso, el cliente realiza un abono inicial que actúa como garantía, por un monto que puede ir desde \$50.000 hasta \$1.500.000", explican en Tempo. "Este dinero no se usa para compras. El monto depositado queda seguro como respaldo del cupo de crédito que se le otorga al cliente. Es decir, el cliente paga sus compras a fin de mes, como con cualquier otra tarjeta de crédito, y el monto depositado será un depósito a plazo que será invertido en el Banco Internacional y generará ganancias semanales mientras permanece como garantía", agregan. "Con esta tarjeta hemos buscado dar un paso transformacional al mercado, brindando inclusión a las personas que no han tenido la oportunidad ni de ahorrar formalmente ni de acceder al crédito", explica Fernando Araya, Co-Founder y CEO de Tempo.